Uprawa morza

KWARTALNIK
MORSKIEGO KOLEGIUM EKONOMICZNEGO
W GDYNI

GDYNIA 1938 R.

ROK I ZESZYT 1



INSTYTUT BAŁTYCKI

GDYNIA, UL. ŚWIĘTOJAŃSKA 23

P. K. O. 170 155 TELEFON NR 18-74

Instytut Bałtycki ma za cel naukowe badanie zagadnień pomorskich i bałtyckich z uwzględnieniem potrzeb polskiej racji stanu.

Organem naukowym Instytutu jest *Pamiętnik Instytutu Bałtyckiego*, wydawany w pięciu seriach:

1. Seria *Dominium Maris* — obejmuje publikacje, oświetlające zagadnienie dostępu do morza jako problem gospodarczy Polski Odrodzonej.
2. Seria *Balticum* — obejmuje prace naukowe, dotyczące stosunków fizjograficznych, etnicznych i historycznych na pobrzeżu bałtyckim, ze szczególnym uwzględnieniem polskiego Pomorza i Prus Wschodnich.
3. Seria *Zjazdy Pomorzoznawcze* — obejmuje referaty, zgłaszane na Naukowe Zjazdy Pomorzoznawcze, protokóły tych zjazdów oraz przeglądy dorobku naukowego w dziedzinie zagadnień pomorskich i bałtyckich.
4. Seria *Monografie miast i wsi pomorskich.*
5. Seria *Sprawozdania.*

Obok tego podjęto również wydawanie odrębnej serii *Prac Kartograficzno - Statystycznych.* Poza tym Instytut wydaje w trzech językach — polskim, angielskim i francuskim — *Biblioteczkę Bałtycką* o charakterze popularno-naukowym. Ponadto Instytut wydaje dwa czasopisma: w języku polskim kwartalnik *Jantar* oraz w języku angielskim kwartalnik *Baltic and Scandinavian Countries.*

GOSPODARCZE ARCHIWUM MORSKIE

Gospodarcze Archiwum Morskie zostało zorganizowane przez Instytut Bałtycki w r. 1936 celem skupienia całej działalności naukowo-badawczej i informacyjnej Instytutu na odcinku morskim.

W wyniku gromadzenia, porządkowania i analizowania materiałów informacyjnych, statystycznych, jak też archiwalnych — uzyskuje G. A. M. opracowania poszczególnych zagadnień morskich, których aktualność lub znaczenie wymagają szerszego udostępnienia. Przewidywana jest ewentualność powiązania z działalnością G. A. M. dotychczasowych wydawnictw zbiorowych Instytutu Bałtyckiego, ukazujących się dotąd w serii *Dominium Maris* „Pamiętnika Instytutu Bałtyckiego". Wszystkie publikacje, płynące z tych źródeł, będą się w przyszłości ukazywały w serii *Prace Gospodarczego Archiwum Morskiego.*

Dotychczas w serii

„Prace Gospodarczego Archiwum Morskiego"

ukazały się następujące zeszyty:

1. M. Brzozowski, *Obroty towarowe niemieckich portów morskich ze szczególnym uwzględnieniem tranzytu Polski i innych krajów Europy środkowej, południowo-wschodniej i wschodniej*, Gdynia, 1937, str. 118, 164 tabl. Cena 2,50 zł.
2. A. GAZEŁ i B. POLKOWSKI, *Handel międzynarodowy państw regionu bałtyckiego 1928 — 1935.* Gdynia, 1937, str. 42, tabl. 10, 13. Cena 1,50 zł.
3. A. GAZEŁ i ST. OŁTARZEWSKI, *Towarowe usługi morskie*, Gdynia, 1937, str. 20. Cena 1 zł.
4. B. ŻÓRAWSKI, *Składniki transportu morskiego*, Gdynia, 1937, str. 35, 8 tabl. Cena 2,50 zł.
5. B. KOSELNIK, *Zaopatrywanie okrętów*, Gdynia, 1937, str. 52, 17 tabl. Cena 2,50 zł.
6. I. BUXELL, *Tramping i żegluga regularna*, Gdynia, 1938, str. 67, 14 tabl. Cena 2,50 zł.

W przygotowaniu:

7. K. HICHEL, *Maklerstwo okrętowe.*
6. M. SZTYKGOLD, *Typowe umowy w handlu zamorskim.*

Uprawa morza

KWARTALNIK
MORSKIEGO KOLEGIUM EKONOMICZNEGO
W GDYNI



GDYNIA 1938 R.

ROK I ZESZYT 1



TŁOCZONO W ZAKŁADACH GRAFICZNYCH ALFONSA SZCZUKI, GDYNIA, ŚW. PIOTRA 12 - TEL. 36-36

SPIS RZECZY

RECENZJE



TABLICE I WYKRESY

Tablice

Str.

Wykresy

SŁOWO WSTĘPNE

U schyłku XVI stulecia Sebastian Klonowicz, jeden z luminarzy Złotego Wieku literatury polskiej, w swym dziele pt. „Flis" dał wyraz jakże charakterystycznemu dla dawnej Polski poglądowi na sprawy gospodarcze:

„Miła Polska na żyznym zagonie
Zasiadła, jak u Boga na łonie;
Może nie wiedzieć Polak, co to morze —
Gdy pilnie orze".

Zignorowane, zlekceważone, usunięte z widnokręgów myśli i pola działania gospodarczego MORZE nie przynosiło Polsce w ciągu długich wieków żadnego ze swych wspaniałych darów, którymi tak hojnie obdzielało kraje, umiejące je cenić i czynić zeń źródło swej potęgi gospodarczej i politycznej.

Krótkowzroczne i jednostronne ujmowanie możliwości i charakteru pracy gospodarczej w Polsce przedrozbiorowej nie tylko zaciążyło na późniejszych dziejach politycznych Kraju i na jego rozwoju gospodarczym, lecz — co gorsza — obarczyło atawistycznym piętnem psychikę szeregu późniejszych pokoleń.

Dzisiejsze pokolenie świadomą wolą zrzuciło z siebie to fatalne dziedzictwo przeszłości.

Stanęło mocną stopą nad morzem i opanowuje je pod względem gospodarczym coraz wszechstronniej, sprawniej, intensywniej. Zdaje sobie sprawę, że nie samo tylko materialne związanie się z morzem jest jego nieodwołalną koniecznością życiową i przeznaczeniem dziejowym, lecz że również nierozerwalnie złączyć się z nim musi p s y c h i c z n i e po wsze czasy — więzami dozgonnymi.

Dzisiejsze pokolenie rozumie, że Narodowi Polskiemu żywioł ten ma nie tylko służyć, lecz że emanacja jego mocy i użyteczności przeniknąć winna we wszystkie tkanki i do każdej kropli krwi polskich

mózgów i polskich serc, aby praca z morza wszelakie plony otrzymująca stała na jednej równi z tą, która inne plony z prastarego zajęcia Polaków na roli uzyskuje.

Niech więc UPRAWA MORZA skojarzy się tak samo mocno w słownictwie naszym, jak to od dawien dawna stało się z uprawą roli. Niech zestawienie tych wyrazów oddaje najpierwsze znaczenie morza dla Polski — niech głosi jego niezmierzoną wartość gospodarczą, niech zawsze mówi Polakom, że tym samym, co rola, jest dla ich bytu i dla ich pracy — MORZE.

I pod tym hasłem sztandarowym niech swą myślą gospodarczą służy nasz Kwartalnik tym dążeniom.

Zdajemy sobie sprawę, bez cienia fałszywej skromności, że wypuszczając w świat pierwszy zeszyt naszego Pisma, nie zbliżyliśmy się nadto do tego wzoru pracy piśmienniczej, jakim pragnęlibyśmy się posługiwać, dzieląc się z Czytelnikiem dorobkiem Morskiego Kolegium Ekonomicznego w Gdyni. Ufamy, że przyszłość zezwoli na szybkie doskonalenie jednego z tych narzędzi naszej pracy, których zadaniem jest wnoszenie wartości myślowych dla ugruntowania polskiego czynu morskiego.

Nie możemy jednocześnie przemilczeć, że niniejsza praca mogła się ujawnić coram publico dzięki udzieleniu jej podstaw materialnych ze strony Pana Komisarza Rządu w Gdyni, Mgra Franciszka Sokoła, któremu w imieniu Kolegium poczuwamy się do przyjemnego obowiązku wyrażenia na tym miejscu naszej wdzięczności.

KOMITET REDAKCYJNY

Gdynia, w marcu 1938 r.

MGR STANISŁAW WALEWSKI

ELEMENTY POLITYKI EKSPLOATACYJNEJ PORTÓW MORSKICH

§ 1. POJĘCIA WSTĘPNE

POLITYKA PORTOWA I JEJ PRZEDMIOT

Eksploatacja morskiego portu handlowego, podobnie jak każda działalność przedsiębrana dla osiągnięcia zamierzonych efektów gospodarczych, opiera się na pewnych stałych zasadach, których stosowanie warunkuje powodzenie projektowanych zamierzeń. Świadome stosowanie tych zasad nazywamy polityką danej działalności gospodarczej. Mówiąc tedy o polityce portowej i jej elementach, mamy na myśli takie zasady eksploatacji portu, które by pozwoliły na osiągnięcie odpowiednich efektów gospodarczych w tym względzie.

Przedmiotem polityki portów morskich jest morski port handlowy. Zanim będzie mowa o zasadach polityki portowej, należy przede wszystkim wyraźnie określić jej przedmiot, tj. port. Szersze pojęcie portu obejmuje, prócz aparatu przeładunkowego, również cały ośrodek zbiorczo-rozdzielczy, stanowiący niejako pewne emporium handlowe. Rozważania niniejsze będziemy się starali ograniczyć wyłącznie do aparatu samego przedsiębiorstwa portowego, wykraczając poza te ramy jedynie wyjątkowo dla lepszego uwypuklenia pewnych cech samego przedsiębiorstwa portowego.

Tradycyjna definicja określa port jako węzeł transportowy, w którym sieć komunikacji lądowej (drogi żelazne i lądowe w ogóle oraz drogi rzeczne) zbiega się z siecią komunikacji morskiej. Definicja ta nie zadowoli jednak ekonomisty, nawykłego do poszukiwania cech i skutków gospodarczych działalności przedmiotu, jego obserwacji i dopiero w zależności od tego określania jego istoty.

POJĘCIE USŁUG PORTOWYCH

Istotą działalności portu jest ułatwianie transportu towarów w obrocie zamorskim przez dostarczanie mu środków dla dokonywania przeładunku przy zmianie transportu lądowego na morski lub odwrotnie. Środki te nazywamy usługami portowymi.

Przeładunek portowy może być dokonany w pewnych określonych warunkach i przy zastosowaniu odpowiednich czynności i urządzeń. Do warunków, umożliwiających dokonanie przeładunku porto-

wego, zaliczamy przede wszystkim: a) powierzchnię wody, zabezpieczoną przed skutkami fali, a zatem basen portowy, b) nabrzeże, do którego może być przycumowany statek, położone przy odpowiednio głębokim basenie, c) plac składowy na nabrzeżu lub hangar, gdzie zostaje złożony towar po wyładowaniu go ze statku (o ile towar ten przed załadowaniem do wagonu kolejowego musi być przemanipulowany, stosownie do przeznaczenia i kierunku dalszego transportu), d) system dróg kołowych, torów kolejowych i odpowiedni tabor, jako środek przewozowy, na który może być przeładowany towar, o ile nie wymaga on sortowania, nawet wprost ze statku.

Towar wydobywa się z ładowni okrętowej za pomocą specjalnych urządzeń mechanicznych, czasem ręcznie, i przenosi na ląd lub odwrotnie. Praca ta wymaga posiadania w tym celu odpowiedniego aparatu w postaci różnego rodzaju dźwigów i specjalnych urządzeń przeładunkowych. Wszystkie te urządzenia, konieczne dla dokonania przeładunku towarów lub okrętowania pasażerów, nazywamy urządzeniami portowymi. Prace tych urządzeń przy przeładunku towarów, nazywamy usługami portowymi, a wynajem tych usług lub sprzedaż jest treścią czynności eksploatacyjnych przedsiębiorstwa portowego lub — pokrótce — portu.

PORT JAKO OBIEKT ZAINTERESOWANIA NAUK EKONOMICZNYCH

Jest rzeczą jasną, że bez udziału portu zamiana środka transportu lądowego na morski lub odwrotnie jest niemożliwa. Port zatem uczestnicząc jako instrument konieczny w zamorskim obrocie towarowym pełni rolę pośrednika przy rozprowadzaniu dóbr. Działalność portu ma więc bezsprzecznie charakter gospodarczy i dlatego z punktu widzenia ekonomii społecznej, nie jest bynajmniej działalnością obojętną. Właściciel portu, który w celach zysku[1] zgromadził do swej dyspozycji kompleks urządzeń portowych, aby następnie udostępniać je za opłatą interesantom, jest w tym wypadku przedsiębiorcą. Z punktu widzenia ekonomicznego należało by więc nazwać port przedsiębiorstwem, którego działalnością jest sprzedaż lub podnajem usług portowych dla dokonywania przeładunku towarów i pasażerów w obrocie zamorskim.

---

[1] Jak się przekonamy niżej, zysk, osiągnięty z portu bezpośrednio, może być stosunkowo nieznaczny, zwłaszcza wobec wysokości zainwestowanego kapitału. Port daje zawsze duży zysk pośrednio przez ożywianie innych jednostek gospodarczych, składających się na całość gospodarki narodowej danego państwa. Port zatem jest przedsiębiorstwem użyteczności publicznej.

Port jako punkt zamiany środka transportowego, ze względu na wykonywaną pracę przeładunkową i przedsiębrane czynności zarobkowe, zaliczyć by należało do przedsiębiorstw transportowo-przeładunkowych. Port jako istotne ogniwo w łańcuchu transportowym lądowo-morskim wywiera poważny wpływ na to zagadnienie; nie może on być przeto pominięty w rozważaniach nad kwestią komunikacji lądowo-morskiej. Zagadnienie polityki portowej włączone być winno do polityki komunikacyjnej, jako odrębny dział tej gałęzi wiedzy ekonomicznej. Z drugiej strony jednak należy mieć na uwadze, że port, w płaszczyźnie zagadnienia polityki morskiej, jest jednym z najistotniejszych jej elementów.

DWIE GRUPY USŁUG PORTOWYCH

W szeregu różnorodnych usług portowych dadzą się wyodrębnić wyraźnie dwie grupy usług. Dla ściślejszego ich określenia spróbujemy rozgraniczyć sfery i zasięg zainteresowania podmiotu tych usług w stosunku do ich rodzajów.

Pierwszą grupę stanowiłyby usługi oparte o urządzenia portowe niezbędne dla samego tylko przeładunku towaru z lądowego środka transportowego na morski lub odwrotnie, a mianowicie: basen, nabrzeże, plac składowy lub hangar portowy (manipulacyjny), dźwig i inne opisane wyżej urządzenia. W oparciu o te urządzenia stanowią one kompleks właściwych usług portowych w ścisłym tego słowa znaczeniu. Ta grupa usług, jako podstawowa, leży w zasięgu zainteresowań portu jako przedsiębiorcy (właściciela portu) i stanowi istotny przedmiot jego działalności handlowej.

Istnieje ponadto druga grupa usług portowych, dodatkowych i ubocznych, jak: pilotaż, holownictwo, cumownictwo, wreszcie system usług handlowych, powstających w konsekwencji istnienia portu i w wyniku jego pracy, a stanowiących niezbędne akcesoria w całym systemie pracy nowoczesnego portu. Należą tu: magazyny długoterminowe, domy warrantowe, chłodnie, silosy zbożowe, banki, firmy ekspedytorskie, maklerskie itp. przedsiębiorstwa handlowe, które dla swej pracy muszą mieć jako podstawę port ze wszystkimi jego urządzeniami. O ile zatem pierwsza grupa usług stanowi sferę zainteresowań i pracy samego portu, jako przedsiębiorcy, o tyle druga — usług dodatkowych — jest właściwą i typową dziedziną ekspansji kapitałów prywatnych, stanowiących sferę zainteresowań instytucji integralnie związanych z portem. Nie wyklucza to jednak, że pewne dziedziny tych dodatkowych usług mogą być załatwiane przez przedsiębiorstwo portowe, które w szeregu wypadków eksploatuje własne magazyny długoterminowe, domy składowe, chłodnie, silosy, usku-

tecznia pilotaż, cumownictwo i holownictwo, co bynajmniej nie przeczy samemu charakterowi portu jako przedsiębiorstwa.

Wyliczone ostatnio usługi można by właściwie wyłączyć w odrębną grupę. Leżałaby ona na granicy obu grup zasadniczych, wyżej podanych, ponieważ bez uszczerbku dla interesów przedsiębiorstwa portowego, jak i przedsiębiorstw integralnie związanych z portem, może być przedmiotem zainteresowania obu tych czynników. W zasadzie jednak kompleks urządzeń portowych stanowi naturalną granicę zasięgu zainteresowań przedsiębiorstwa portowego. Każdy krok za daleko posunięty w sferę usług portowych grupy drugiej, jako wykraczający poza normalne i naturalne zadania przedsiębiorstwa portowego, byłby pewnego rodzaju anomalią, nie pozbawioną cech *sui generis* etatyzmu. Pewna wyłączność cechuje również i pierwszą grupę usług, o czym jednak pomówimy niżej.

Omawiając zagadnienie polityki portowej musimy je sprowadzić do dwóch zasadniczych momentów: a) eksploatacji samych urządzeń portowych, stanowiących stronę wewnętrzną zagadnienia, oraz b) ekspansji, czyli naturalnego dążenia każdego przedsiębiorstwa do rozwoju przez rozszerzanie swej działalności, powiększanie ilości swych klientów itp. Stanowi to, że tak powiemy, zewnętrzną stronę zagadnienia i decyduje o aktywności przedsiębiorstwa, przejawiającej się w dążeniu do podniesienia jego atrakcyjności w stosunku do klienteli, w podnoszeniu jego sprawności i w należycie prowadzonej akwizycji.

§ 2. ZASADY POLITYKI EKSPLOATACYJNEJ

OGÓLNE ZASADY POLITYKI PORTOWEJ

Są trzy zasady, na których opiera się, a przynajmniej winna się opierać polityka portowa, gdy chodzi o prawidłową eksploatację urządzeń portowych:

1) taniość usług portowych, 2) sprawność i szybkość tych usług i 3) koncentracja usług portowych.

Te trzy zasady stanowią podstawowe elementy polityki eksploatacyjnej portu z zastrzeżeniem p r a w i d ł o w e j eksploatacji urządzeń portowych, tj. zgodnej z właściwym ich przeznaczeniem.

Jako spotykany niekiedy przykład nieprawidłowej eksploatacji urządzeń portowych można by podać eksploatację magazynów portowych. Rozróżnia się dwa rodzaje magazynów portowych, których charakter i przeznaczenie są zupełnie różne: magazyny manipulacyjne (hangary), zwane również tranzytowymi, i magazyny dla składowania długoterminowego czyli właściwe składy. Przeznaczeniem pierwszych nie jest bynajmniej składowanie towaru, lecz manipulacja towarami, jak clenie, ciągnienie próbek i inne czynności poprzedzające ładowanie w zależności od dyspozycji kupca, miejsca przy nabrzeżu, gotowości

statku itp., słowem — o ile z tych lub innych względów towar nie powinien lub nie może być przeładowany bezpośrednio ze statku na wagon lub odwrotnie. Ze względu na swe przeznaczenie magazyny te muszą być położone tuż przy nabrzeżu. Towar nie powinien być tu składowany na dłuższy okres, ponieważ magazyny te winny być po zakończeniu czynności manipulacyjnych niezwłocznie opróżnione, aby zwolnić miejsce dla nowych towarów. O ile magazyn, którego przeznaczeniem jest składowanie, powinien być zawsze zapełniony, jeśli ma przynosić dochód, to magazyn manipulacyjny odwrotnie — powinien być raczej stale wolny i przygotowany do przyjmowania coraz to nowej grupy towarów. Magazyn manipulacyjny jest więc jednostką usług portowych w ścisłym tego słowa znaczeniu, podobnie jak nabrzeże, dźwig itp. Korzystanie z tego magazynu w zasadzie nie powinno wpływać na podrożenie przeładunku. Koszt powinien być jednakowy, zarówno gdy towar jest przeładowywany wprost, jak też przez magazyn, chyba że klient korzysta zeń dla czynności handlowych (sortowanie) lub n a d u ż y w a magazynu dla celów składowania. Dlatego też zazwyczaj stawka opłat w tych magazynach bywa progresywna w zależności od okresu składowania. Progresja ta jest niejako karą, która ma zmusić kupca do prędszego zabrania towaru i zwolnienia miejsca w magazynie.

Drugi rodzaj magazynów, są to właściwie składy portowe. Przeznaczeniem ich nie jest bynajmniej ułatwianie przeładunku, tak jak magazynów pierwszej linii (manipulacyjnych), lecz właściwe składowanie. Dlatego też magazyny te nie należą do rzędu koniecznych usług portowych i z punktu widzenia przeładunku i jego techniki mają znaczenie drugorzędne.

O ile zatem magazyny manipulacyjne są z reguły w rękach władz portowych, które koncentrują w swej dyspozycji wszystkie narzędzia przeładunku portowego, o tyle magazyny dla składowania długoterminowego, przeważnie oparte o prawo warrantowe (publicznych domów składowych), są w rękach kapitału prywatnego, kupiectwa, trudniącego się handlem zamorskim, ekspedycją itp. Jest to typowa dziedzina ekspansji kapitałów prywatnych sfer handlowych. Magazyny te znajdują się zazwyczaj dalej od nabrzeża, częstokroć w mieście nawet, jakkolwiek spotyka się obecnie magazyny kilkopiętrowe, których dolna kondygnacja służy jako magazyn manipulacyjny, a górne kondygnacje jako składy portowe.

ZASADA TANIOŚCI USŁUG PORTOWYCH

Usługi portowe muszą być tanie. Taniość bowiem decyduje o ich popycie, a tym samym o zdolności konkurencyjnej danego portu. W warunkach normalnej kalkulacji kupieckiej dolną granicą ceny produktu jest jego koszt, a więc cena surowca, robocizna, amortyzacja narzędzi, podatki i świadczenia, ewentualne koszty transportu itd. i wreszcie godziwy zysk. Podobnie jest, kiedy chodzi o usługi portowe. Jakże się ma rzecz, gdy mówimy o cenie poszczególnych usług portowych, czyli o taryfie opłat portowych?[2]

[2] Pomijam tu podział opłat portowych na „świadczenia" i „regalia" (patrz dr F. Hilchen, *Porty morskie*, Warszawa, 1937, str. 215), który w moim przekonaniu nie ma zupełnie uzasadnienia praktycznego ani teoretycznego, lecz jedynie historyczne. Praktyczne znaczenie miałby ten podział w portach, w których kto inny jest właścicielem portu, a kto inny eksploatującym.

Idąc za wzorem zdrowej kalkulacji kupieckiej należało by obliczyć oprocentowanie i amortyzację kapitału włożonego w inwestycje służące do spełniania usług portowych, doliczyć koszty obsługi tych urządzeń, a więc wydatki na robociznę, energię, smary itp., oraz koszty administracyjne i handlowe, by w ten sposób ustalić wysokość opłat za poszczególne rodzaje usług portowych. Z punktu widzenia interesów portu byłaby to droga najwłaściwsza i najsłuszniejsza. Niestety, wzgląd na akwizycję ładunku oraz konkurencję innych portów uniemożliwia przeważnie utrzymywanie poziomu tak skalkulowanych taryf opłat portowych, nakazując ich obniżanie do poziomu konkurencyjnego za cenę zdobycia dla portu alimentu ładunkowego.

W dzisiejszych czasach porty ograniczają się przeważnie do uzyskiwania pokrycia bieżących kosztów własnych (eksploatacji), rezygnując z oprocentowania kapitału i amortyzacji, które, wobec kosztowności nowoczesnych urządzeń portowych, podniosłyby znacznie kalkulację, podrażając ogromnie koszty przeładunku i uniemożliwiając konkurencję. Oprocentowanie kapitału i amortyzacja, wyeliminowane z kalkulacji opłat portowych, są przeważnie przerzucane na państwo, personifikujące zasoby całego gospodarstwa społecznego i przejmujące obecnie w większości wypadków na siebie kosztowne urządzenia portowe. Port natomiast, jako przedsiębiorstwo, pokrywa tylko własne koszty eksploatacyjne, częstokroć zresztą z pewną nadwyżką. Stan ten znajduje pewne uzasadnienie w istocie i celowości gospodarczej portu.

Aby zająć właściwe stanowisko w tej kwestii, należy, przymykając na chwilę oczy na jego bezpośrednią rentowność indywidualną jako przedsiębiorstwa, zwrócić uwagę na jego pośrednią rentowność społeczno-gospodarczą, której suma i znaczenie pod względem wartości gospodarczej są bardzo duże i doniosłe.

Dochód gospodarczy wytworzony przez port nie polega wyłącznie na wysokości osiągniętych zysków bezpośrednich z opłat portowych. Istota rentowności portu i korzyści gospodarczych osiągniętych dzięki jego istnieniu i pracy leży zupełnie gdzie indziej. Chodzi tu o rentowność pośrednią w znaczeniu społeczno-gospodarczym. Stanowi ją zysk handlu krajowego, własnych kolei, ożywienie na rynku pracy, czynny bilans płatniczy państwa itp. korzyści gospodarcze, które cyfrowo dokładnie podsumować się nie dadzą. Całe zatem gospodarstwo krajowe ma duże zyski pośrednie, a nawet bezpośrednie z istnienia nowocześnie urządzonego i sprawnie pracującego portu.

Przy takim postawieniu sprawy przejęcie przez państwo tych ciężarów na siebie wydaje się uzasadnione. Jasne również jest, że

z punktu widzenia ogólno-gospodarczego *pobieranie opłat portowych nie jest bynajmniej celem samym w sobie, lecz jedynie środkiem do osiągnięcia odpowiednich efektów przeładunkowych.* Wpływy kasowe i rentowność indywidualna portu rozpatrywane ze stanowiska gospodarki społecznej są zatem zagadnieniem drugorzędnym. Stawianie przeto tego zagadnienia na płaszczyźnie kasowej jest zupełnie niewłaściwe i gospodarczo niezdrowe. Występuje tu zatem wyraźna kolizja interesów indywidualno-gospodarczych portu jako przedsiębiorstwa z interesem społeczno-gospodarczym kraju.

Granicą zysków (dochodu) portu jest jego zdolność konkurencyjna w sensie taniości w stosunku do najtańszego z portów konkurencyjnych. Wysokość opłat portowych oraz cena ofiarowanych usług portowych będą zatem właściwe, gdy: a) w stosunku do portu — pokryją jego kalkulację własnych kosztów ekploatacyjnych, b) w stosunku do towaru — obciążą jego cenę kosztami przeładunku nie wyżej niż port konkurencyjny i c) nadmierną swą wysokością nie wpłyną hamująco na obroty towarowe danego portu. To trzecie kryterium ma charakter wybitnie społeczno-gospodarczy, ponieważ zwiększone obroty portowe ożywiają ośrodek gospodarczy, pozostający w zasięgu wpływów pracy tego portu, podnosząc w nim sumę dochodu społecznego (handel, koleje, daniny publiczne itp.).

Zwierzchność portowa winna mieć zawsze przed oczyma barometr wysokości własnych taryf portowych w porównaniu z wysokością taryf portów konkurencyjnych. Różnice na plus lub minus, w porównaniu z jakością ofiarowanych usług, wskażą jej właściwą politykę taryfową własnych opłat.

ZASADA SPRAWNOŚCI I SZYBKOŚCI USŁUG PORTOWYCH

Zasada ta wiąże się ściśle z technicznym wyposażeniem portu. Odpowiednie bowiem wyposażenie techniczne umożliwia szybki i sprawny przeładunek, a tym samym zaoszczędza czas i koszty przeładunku, co wpływa na potanienie transportu.

Istota zagadnienia — nie tylko zresztą w odniesieniu do tej zasady, ale nawet, gdy chodzi o całe zagadnienie polityki eksploatacyjnej portu morskiego — leży w kalkulacji kosztów transportu towarów. Chodzi tu o jak najmniejsze obciążenie transportu kosztami przeładunku portowego, jak najkrótsze przerwy w transporcie i jak najszybsze dostarczenie towaru na miejsce przeznaczenia.

Jeśli mówimy o wpływie sprawności i szybkości przeładunku portowego na taniość transportu przez dany port, to w grę wchodzą tu

koszty postoju statku w porcie z jednej strony i rentowność urządzeń portowych z drugiej. Statek jest środkiem transportowym i eksploatacja jego kalkuluje się w podróżach, natomiast jako dom składowy lub magazyn jest on za drogi.[3] Kapitał inwestowany w jego urządzenie nie rentuje się podczas postoju w porcie, koszty jego utrzymania biegną bowiem w dalszym ciągu, zwiększając się o wysokość opłat portowych. Szybkość przeładunku skraca okres czasu nierentownej eksploatacji statku podczas postoju w porcie, a tym samym zmniejsza koszty własne armatora, umożliwiając mu tańszą kalkulację frachtu przez dany port.

Szybkość i sprawność przeładunku ma również i dla samego portu jako przedsiębiorstwa znaczenie bardzo istotne. Koszt inwestycji portowych, zwłaszcza nabrzeży, falochronów, hangarów, urządzeń kolejowych itd., jest tak wysoki, że urządzenia te muszą być w maksymalnym stopniu wyzyskane, aby kapitał w nich umieszczony przynajmniej nieznacznie się rentował, co stanowi warunek bezpośredniej (indywidualnej) opłacalności przedsiębiorstwa portowego. Rentowność tych urządzeń zależy od wydajności ich pracy, czyli od przeładowania za pomocą danego urządzenia (nabrzeże, magazyn, dźwig) maksymalnej ilości ton w jak najkrótszym okresie czasu. Racjonalna tedy eksploatacja urządzeń portowych i plan inwestycyjny winny być oparte na analizie sposobu i intensywności wyzyskania miejsc postojowych w porcie i wahań sprawności innych jego urządzeń. Analiza ta łatwo wykazać może i powinna, czy pewne nabrzeża lub urządzenia opłacają się lepiej niż inne, lub pracują sprawniej niż inne. Da ona jednocześnie materiał dedukcyjny dla obmyślenia środków mających na celu wzmożenie ich wydajności. W ten sposób osiągnięte przesłanki dają z jednej strony racjonalne podstawy polityki eksploatacji samych urządzeń, a z drugiej — podstawy dla racjonalnych założeń polityki inwestycyjnej.

ZASADA KONCENTRACJI USŁUG PORTOWYCH

Jeśli mówimy o taniości kompleksu usług portowych danego portu, to oczywiście zaznaczyć musimy, że zależy ona od wysokości cen za poszczególne usługi, z których korzysta przeładowywany towar, a które razem wzięte decydują o taniości danego portu, jako punktu przeładunkowego. Chodzi tu o cenę kompleksu zasadniczych usług portowych, z których każdy przeładowywany transport musi korzystać w czasie przeładunku z wagonu na statek i odwrotnie. O ile cały kompleks usług portowych pozostaje w ręku jednego dysponenta (właściciela portu), który re-

[3] Por. B. Cunningham, *Ładunki portowe*, Warszawa, 1928, str. 5.

guluje jego cenę w zależności od układu własnych przesłanek taktycznych, cena ta zależy oczywiście od niego i prowadzonej przez niego polityki. O ile poszczególne jednostki usług portowych stanowią własność lub przedmiot dyspozycji szeregu dysponentów, każdy z nich reguluje, rzecz oczywista, wysokość ceny za ofiarowane przez siebie usługi według własnych interesów. Przy takim rozstrzeleniu nie może być oczywiście mowy o konsekwentnej polityce cen za całość usług danego portu.

Mówimy tu o usługach portowych w ścisłym tego słowa znaczeniu, czyli podstawowych, do jakich zaliczamy usługi konieczne (bez których przeładunek odbyć się nie może), to jest usługi oparte o zasadnicze urządzenia portowe, jak: plac składowy lub magazyn manipulacyjny, dźwig, nabrzeże, baseny i nawigacyjne urządzenia ochronne. Obowiązuje tu zatem zasada nierozdzielności usług portowych lub zasada ich koncentracji, w przeciwieństwie do zasady dekoncentracji. Sprowadza się ona do tego, że kto chce prowadzić politykę portową, uniezależnioną od wpływów czynników ubocznych, musi skoncentrować dysponowanie wyliczonym kompleksem usług portowych w swoim ręku. Połowiczność wydaje się tu niedopuszczalną, gdyż pozbawia władzę portową możności prowadzenia takiej polityki cen za usługi, jakiej wymaga interes zarówno portu, jak i całego organizmu gospodarczego, który port ten obsługuje. Połowiczność taka i dekoncentracja dezorientują z drugiej strony klienta portowego, nie zawsze dobrze obznajmionego z układem interesujących go stosunków w porcie. Zaobserwujemy to na poniższym przykładzie.

Zwierzchność portowa dysponuje basenami i dźwigami, lecz nie dysponuje placami składowymi przy nabrzeżach i magazynami manipulacyjnymi, które są dzierżawione lub też wręcz stanowią własność firm prywatnych. Jaka powstaje sytuacja? Interes danego portu lub organizmu gospodarczego wymaga, aby dana grupa towarów szła przez dany port — drogą morską, a nie lądową; tymczasem właściciele magazynów składowych i placów nabrzeżnych dla osiągnięcia większych zysków zrzeszyli się i wyznaczyli takie stawki przeładunkowe za prawo korzystania ze swoich magazynów i placów oraz za roboty przeładunkowe, że obalają wszelką kalkulację kupca transportującego towar, zmuszając go do pójścia drogą lądową, która według jego kalkulacji okazuje się tańsza, lub przez inny port. Rezultat jest taki, że kierownictwo portu musi zrezygnować z przyjęcia przeładunku. Podobna sytuacja powstanie przy odwrotnym układzie stosunków lub w wypadku, gdy dysponentem pewnej innej jednostki usług porto-

wych, np. dźwigów, będzie ktoś z poza zwierzchności portowej. W takich wypadkach prowadzenie konsekwentnej polityki portowej staje się niemożliwe. System zatem ścisłych i zasadniczych usług portowych jest nierozdzielny i musi być skoncentrowany w rękach tego, kto dysponuje polityką portową, czyli właściciela portu lub jego pełnomocnika (zarządu portu). Skoro port chce mieć w zainwestowanych urządzeniach narzędzie własnej polityki transportowej, musi konsekwentnie sam nimi dysponować. Na tle tego dopiero systemu urządzeń i w konsekwencji ich istnienia zaczyna powstawać cały system usług dodatkowych, ułatwiających handel zamorski, jak magazyny dla składowania długoterminowego, banki, towarzystwa ekspedycyjne, ubezpieczeniowe, maklerskie itp. instytucje handlowe, które dla swego istnienia i pracy muszą mieć jako bazę — port, czyli kompleks zasadniczych urządzeń dla zamiany środka przewozowego lądowego na morski i odwrotnie.

O ile skoncentrowanie podstawowych usług portowych w rękach przedsiębiorstwa portowego jest z punktu widzenia jego interesów słuszne i korzystne, o tyle wszelkie tendencje monopolistyczne w zakresie usług, które nazwaliśmy dodatkowymi, pozostających w rękach poszczególnych dysponentów poza przedsiębiorstwem portowym, uznać należy za szkodliwe, a co najmniej niewskazane. Można by tu pójść dalej i stwierdzić, że przedsiębiorstwo portowe będzie zawsze wyrazicielem tendencji jak największej dekoncentracji wszelkich usług portowych, nie pozostających w jego rękach. Rzecz zrozumiała, że tendencja ta będzie specjalnie silna, gdy będzie chodziło o poszczególne jednostki podstawowych usług portowych.

§ 3. POLITYKA NATURALNEJ EKSPANSJI

PODNIESIENIE ATRAKCYJNOŚCI PORTU

O ile wyżej omówione zagadnienia związane są ściśle z ruchem samego przedsiębiorstwa portowego, z pewnym nastawieniem do wewnątrz, o tyle zagadnienie ekspansji opiera się na przesłankach wyższego rzędu, leżących już niejako poza przedsiębiorstwem, jakkolwiek opartych na wynikach jego pracy. Isotę zagadnienia stanowi umiejętność wykorzystania wszystkich prerogatyw gospodarczych, jakie stwarza istnienie i praca przedsiębiorstwa, oczywiście na rzecz tego przedsiębiorstwa. Celem tej działalności jest rozszerzenie do możliwie najdalszych granic koła własnych klientów, co jest równoznaczne ze wzmożeniem obrotów, ponieważ jedynie stały ich rozwój jest warunkiem wzrostu rentowności indywidualnej przedsiębiorstwa, jak również jego rentowności społeczno-gospodarczej.

Ekspansję, jako zagadnienie ogólne polityki portowej, można by sprowadzić do trzech zagadnień specjalnych, jako środków wzmożenia obrotów portowych: 1) podniesienia atrakcyjności portu wobec klienteli, 2) akwizycji, która już bezpośrednio zmierza do ściągnięcia jak największej ilości klientów stałych lub dorywczych, i wreszcie 3) należytego rozwiązania zagadnienia strefy wolnocłowej i przemysłu w porcie. Zagadnienia te stanowią podstawowe elementy polityki portowej, zmierzającej do rozwoju przedsiębiorstwa portowego, do rozrostu jego podstaw eksploatacyjnych i działalności handlowej. Ekspansja i rozwój jest bowiem naturalnym dążeniem każdego, na zdrowych podstawach opartego przedsiębiorstwa i stanowi o jego siłach żywotnych.

Sprawna, szybka, tania i wszechstronna obsługa transportowanego towaru, jak to wynika z rozdziału poprzedniego, decyduje o atrakcyjności portu. Sprawność i szybkość, a w przeważającej części i taniość obsługi zapewnić może sam aparat przedsiębiorstwa portowego, oczywiście z zastrzeżeniem prawidłowej eksploatacji jego urządzeń i ścisłego przestrzegania zasady koncentracji usług portowych. O wszechstronności, a częściowo i taniości danego portu decyduje już akcesoryjny aparat handlowy, zmontowany przez świat kupiecki i bankowy, jako integralny składnik portu. Kredyt, dom składowy, aukcje, sortownie, rzeczoznawstwo, ubezpieczenia, ekspedycja, maklerka itp. — cały ten system dodatkowych usług portowych niezmiernie ułatwia transport i dlatego kupiec tym chętniej korzysta z usług danego portu, im wszechstronniej może być tam obsłużony. System dodatkowych usług portowych jest, jak widzimy, tak ważny z punktu widzenia atrakcyjności portu, że zadaniem zwierzchności portowej jest wpływanie wszelkimi dostępnymi jej drogami na ich wszechstronny rozwój i potanienie. Przede wszystkim jednak będzie ona dbała o ulepszenie własnego aparatu, tj. urządzeń samego przedsiębiorstwa portowego, aby móc jak najsprawniej i jak najtaniej obsłużyć swego klienta. Wiemy już, jak doniosłe znaczenie dla taniości i szybkości obsługi portowej ma poziom technicznego wyposażenia portu. Dlatego też zwierzchność portowa, stosownie do wyników analizy wydajności poszczególnych nabrzeży i urządzeń, dążyć winna do takiego wyposażenia portu pod względem technicznym, które zapewni maksimum wydajności.

Mówiąc o wyposażeniu technicznym portu, należy mieć również na względzie, że przeciętna nasilenia przeładunkowego nie jest bynajmniej miarą właściwego przygotowania technicznego urządzeń portowych. Należy się liczyć z tym, że w praktyce obroty wykazują

w pewnych okresach znaczne nasilenie, daleko przekraczające przeciętną. Dlatego też dla uniknięcia szkodliwych zatorów, pożądane jest zabezpieczenie pewnej nadwyżki urządzeń rozdzielczych i przeładunkowych, która — według opinii B. Cunninghama[4] — nie powinna być mniejsza niż 30%, ani większa niż 50% ponad przeciętną zdolność nabrzeży do przyjęcia towarów ze statków. Zbyt słabe wyposażenie techniczne portu może się nader ujemnie odbić na jego pracy.

Dla Gdyni zwłaszcza kwestia ta ma znaczenie bardzo istotne, a to ze względów specjalnych, które nie miejsce tu poruszać. Ulepszenie własnego aparatu jest więc pierwszym środkiem podniesienia atrakcyjności portu.

INNE CZYNNIKI ATRAKCYJNOŚCI PORTU

Następnym z kolei wskazaniem polityki portowej, zmierzającym w tym samym kierunku, jest odpowiednie obniżenie kosztów przeładunku. Powyżej omówiliśmy szczegółowo czynniki, na których opiera się kalkulacja wysokości opłat portowych. Omówiony został również wpływ wyposażenia technicznego na cenę usług. Zadaniem tedy kierownictwa portu jest stałe trzymanie ręki na pulsie zarówno wahań stosunku kosztów własnych do wysokości ustalonych opłat, jak i stosunku wysokości własnych opłat do opłat portów konkurencyjnych. Zarząd portu winien mieć zawsze na względzie, że we współzawodnictwie z innymi portami utrzyma się tylko wtedy, o ile ofiarowane przezeń usługi będą przynajmniej tak tanie, jak w portach konkurencyjnych, lub nawet tańsze, o ile port nie posiada innych walorów atrakcyjnych, neutralizujących większą wysokość taryf portowych, jak np. szybkość manipulacji przeładunkowej, wszechstronność obsługi, dogodne połączenia komunikacyjne itp. Zniechęcony wysokimi kosztami przeładunku towar ujdzie zawsze do portu, który zdoła go obsłużyć taniej. Ma to zwłaszcza specjalne znaczenie dla ładunków tranzytowych, przy których wybór kierunku transportu opiera się wyłącznie na kalkulacji, w przeciwieństwie do ładunków krajowych, gdzie mogą wchodzić w grę i inne względy, a przede wszystkim specjalna polityka czynników oficjalnych.

Doniosły wpływ na podniesienie atrakcyjności danego portu ma polityka taryfowa kolei i polityka frachtów morskich. Im tańsze są taryfy dojazdów kolejowych, łączących port z zapleczem, tym chętniej, rzecz prosta, korzysta z nich transport, obniża to bowiem ogólną jego kalkulację. To samo dotyczy wysokości frachtów okrętowych.

---

[4] *Administracja portu*, B. Cunningham, Warszawa, 1928 r.

Wysokość taryf kolejowych a specjalnie frachtów morskich reguluje w zasadzie prawo popytu i podaży. Wpływ tego prawa na wysokość taryf kolejowych jest poniekąd zneutralizowany charakterem kolei, jako przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, i ingerencją państwa, które, jak np. w Polsce, jest jej właścicielem. Gdy chodzi natomiast o wysokość frachtów morskich, kształtujących się, jak wiadomo, na płaszczyźnie międzynarodowej, to prawo popytu i podaży działa tu niepodzielnie i bezpośrednia ingerencja państwa jest tu niemożliwa. Pośrednio, przy zastosowaniu odpowiedniej polityki subwencyjnej w stosunku do własnych towarzystw żeglugowych, państwo może spowodować pewną akcję interwencyjną. Zależy to jednak w pierwszym rzędzie od wielkości własnego tonażu okrętowego i jego stosunku do zapotrzebowania.

Wysokość taryfy kolejowej, oczywiście na szlaku interesującym port, może być w zasadzie uregulowana w drodze porozumienia władz kolejowych z władzami portowymi. Porozumienie natomiast co do wysokości frachtów okrętowych jest o tyle trudne, że zarząd portu nie ma bezpośredniego wpływu na powstawanie i rozwój linii regularnych. Jedynym środkiem dla osiągnięcia celu jest dostarczenie odpowiedniej ilości ładunków, i to możliwie w obie strony, i stworzenie warunków, w których postój statku w porcie będzie połączony z jak najniższymi kosztami dla armatora. Dopiero zapewnienie sobie pozycji, w której ładunki portowe będą poszukiwane przez armatora, może być podstawą do żądania pewnych świadczeń z jego strony na rzecz portu, jak np. stawek związanych z uznaniem portu za port zasadniczy *(base-port)* itp. przywilejów, które znów wpływają na ściągnięcie towarów do portu.

Specjalnego omówienia wymagałaby kwestia frachtu powrotnego, która wywiera zasadniczy wpływ na kształtowanie się wysokości stawek frachtowych. Armator dąży do zapewnienia sobie ładunku w obydwie strony każdego rejsu. Jeśli to mu się nie udaje, zmuszony jest kalkulować daną podróż drożej. Idealne warunki, jeśli chodzi o koszt frachtu, będzie posiadał port w którym stosunek frachtu powrotnego do frachtu wchodzącego wynosi 100%. Stosunek ten będzie zachowany tylko pod tym warunkiem, że tonaż wywozowy danego portu będzie równy tonażowi przywozowemu. Oczywiście należy tu rozróżniać jakość towaru, która również wpływa na cenę frachtu, i inne momenty, składające się na całość zagadnienia stosunku linii żeglugowych do portu. Zagadnienie to stanowi temat oddzielny i na tym miejscu nie może być rozpatrywane.

Nas obchodzi tu stosunek frachtu powrotnego do wchodzącego i utrzymanie tego stosunku na poziomie jak najbliższym 100%. Według statystyki stosunek przywozu do wywozu w Antwerpii wynosił w 1937 r. 101,3% (wywóz — 14 119 006 ton, przywóz — 14 312 351 ton). Jeśli chodzi o Gdynię, to stosunek ten za 1936 rok jest znacznie niższy na niekorzyść przywozu, gdyż wynosi 20,8% (przywóz 1 335 456 ton i wywóz 6 407 790 ton). Stosunek ten dla Gdańska wynosi prawie tyle samo, bo 20,4%. W r. 1937 stosunek ten w Gdańsku zwłaszcza wykazuje pewną poprawę, wynosi on bowiem 24,9%, podczas gdy w Gdyni tylko 23,5%. Należy podkreślić dość silny wzrost przywozu w Gdańsku w r. 1937 w porównaniu z r. 1936, wyniósł on bowiem 55,9%, a w Gdyni tylko 28,7%. We własnym interesie zarząd portu winien dążyć zatem do wyrównania tego stosunku oczywiście w granicach istniejących możliwości handlowych i traktatowych oraz z zastrzeżeniem, że nie zajdzie tu kolizja z zasadniczymi założeniami ogólno-państwowej polityki handlowej i bilansu handlowego.

Pod powyższym kątem widzenia otwiera się przed czynnikami kierującymi polityką portową *specjalne zadanie w dziedzinie kształtowania polityki traktatów handlowych* na odcinkach mogących przyczynić się do dalszego rozwoju portu. Przykładem zagadnienia tego rodzaju w stosunku do Gdyni czy Gdańska jako portów polskiego obszaru celnego jest kwestia powiązania lub umocnienia umowami międzynarodowymi pradawnego szlaku transportowego pionowego, łączącego kraje Północy z krajami Południa, łącznie np. z zagadnieniem drogi komunikacyjnej, jaką stanowi Dunaj.

Sprawność służby celnej w porcie ma również doniosłe znaczenie dla atrakcyjności danego portu w stosunku do importera czy eksportera. Niewyrobienie lub złe zwyczaje, stosowane w portowej procedurze celnej, mogą tak zniechęcić świat kupiecki, że starać się on będzie wszelkimi siłami ominąć dany port, poszukując innych szlaków transportowych. Poza wywołaniem skurczenia się wpływów celnych wpłynie to oczywiście także ujemnie na interes portu, jako przedsiębiorstwa i ośrodka handlowego, spadną bowiem jego obroty.

Na zwierzchności portowej spoczywa doniosłe zadanie *koordynacji wszystkich czynników transportu morskiego* w kierunku jego usprawnienia i potanienia, oraz obowiązek dążenia do wyeliminowania wszelkimi dostępnymi środkami objawów hamujących swobodny obrót. We własnym, dobrze pojętym interesie zwierzchność portowa winna być informatorem i pomocnikiem władzy publicznej, stojącej na straży całokształtu interesów gospodarczych państwa.

AKWIZYCJA Ulepszenie własnego aparatu, obniżenie kosztów przeładunku, celowa polityka taryfowo-kolejowa, stworzenie odpowiednich warunków dla przyciągnięcia linii okrętowych i obniżenia frachtów morskich, wreszcie inne wyżej omówione czynniki — są to wszystko środki, zmierzające do stworzenia w porcie jak najlepszych warunków transportowych w ogólności. Aktualność tego zagadnienia nie posiada charakteru sporadycznego, tak że praca nad utrzymaniem atrakcyjności portu jest stałą troską zarządu portu. Równolegle jednak port prowadzić musi działalność akwizycyjną, zmierzającą już bezpośrednio do rozszerzenia zasięgu sfery swych wpływów czyli ekspansji. Akwizycja prowadzona jest na rzecz portu bezpośrednio przez firmy maklerskie i ekspedycyjne oraz pośrednio przez organy własne, za pomocą wszelkich stojących do jego dyspozycji środków. Celem jej jest jak najliczniejsze przysporzenie sobie klientów. Aktywność portu wyraża się więc we właściwej propagandzie i reklamie, w celowym rozmieszczaniu swych placówek, przede wszystkim zagranicznych, nadawaniu odpowiedniego kierunku ich pracy itp.

Działalność akwizycyjna portu, podobnie jak działalność każdego poważnego, racjonalnie kierowanego przedsiębiorstwa, nie może być prowadzona po omacku. Akwizycja powinna być robiona planowo i opierać się na przesłankach pewnych, uprzednio przemyślanych. Port, a raczej jego organ, który na rzecz portu prowadzi działalność akwizycyjną, powinien dążyć do dokładnego poznania eksploatowanego terenu. W każdym razie wyczerpać on musi wszelkie w tym kierunku możliwości. Opierając to zadanie na racjonalnych podstawach, port powinien przede wszystkim określić granice swego zaplecza i zbadać możliwości ich rozszerzenia. Jeśli chodzi o nasze warunki, to sytuacja jest stosunkowo dość prosta, ponieważ obok Gdańska, mamy właściwie jeden port. Zapleczem jest tu w zasadzie cały kraj w jego granicach politycznych. Port zatem zabiegać będzie o skierowanie w miarę możności na drogę morską całej wymiany towarowej Polski z krajami zamorskimi i z tymi krajami kontynentalnymi, do których droga lądowa jest uciążliwsza niż morska.

Tu zatem sytuacja jest jasna: chodzi o wyszukanie możliwości ściągnięcia tych wszystkich transportów, które z tych lub innych przyczyn idą drogą lądową lub przez obce porty, wyłączając, rzecz zrozumiała, te kraje, z którymi zaplecze prowadzić może handel tylko drogą lądową. Dokładne zbadanie przyczyn tego stanu rzeczy powinno nam dać wytyczne dla wprowadzenia właściwych korektyw do obecnej polityki, aby drogę morską wykorzystać możliwie całkowicie.

Inna jest sytuacja, gdy chodzi o drugie zasadnicze źródło możliwości przeładunkowych, tj. tranzyt. Tutaj port musi sobie wyraźnie wytyczyć właściwy program pracy, nastawienie i związany z tym kierunek ekspansji.

Zależy to przede wszystkim od usytuowania geo-gospodarczego portu wobec zasadniczych ogólno-światowych szlaków komunikacyjnych. Jeśli mówimy na przykład o Gdyni, to leży ona, jak to już wyżej wspomnieliśmy, na szlaku komunikacyjnym pionowym, łączącym kraje północne, jak Skandynawia itd., z krajami naszego południa, jak Czechosłowacja, Węgry, Austria, Rumunia, Jugosławia itd. Ekspansja zatem Gdyni, jeśli chodzi o zdobycie ładunków tranzytowych krajów położonych od nas na południe lub odwrotnie, na północ, będzie miała naturalną tendencję penetrowania jak najdalej w głąb na południe i na północ. Dążyć ona będzie jednocześnie do utrwalenia tego szlaku, starając się uczynić go jak najdogodniejszym dla wymiany handlowej w obu tych kierunkach. Studia nad tym zagadnieniem dadzą cały szereg ogólnych wskazań dla naszej polityki gospodarczej. Nie może tu być mowy o wyczerpaniu pewnych granic możliwości. Praca nad ich rozszerzeniem nie powinna w zasadzie nigdy ustać, a zagadnienie winno być stale otwarte.

Nader doniosłą rolę w pracy akwizycyjnej na rzecz portu odgrywają osiadłe w nim firmy ekspedytorskie, a zwłaszcza maklerskie, które w interesie własnym, a tym samym portu, akwirują ładunki. Rzecz prosta, że firmy te, kierując się w pierwszym rzędzie interesem własnym, akwirować mogą również i na rzecz tych portów, z którymi są związane interesami, a więc portów niekiedy konkurujących ze sobą. Port nie może zatem w zakresie akwizycji polegać wyłącznie na pracy firm, lecz we własnym interesie musi prowadzić niezależnie od firm ekspedytorskich lub maklerskich własną działalność akwizycyjną, wykazując przy tym maksimum prężności i ruchliwości kupieckiej. Musi liczyć przede wszystkim na siły własne i pracę swych organów. Dobór firm i ich lojalność wobec portu jest sprawą niemniej ważną, toteż zapewnienie sobie należytego włYwu na politvkę koncesyjną właściwych władz jest dla portu zagadnieniem istotnym.

STREFY WOLNOCŁOWE

Pewne znaczenie dla rozwoju portu posiadają wolne obszary celne. Największe zastosowanie znajdują one w krajach o wysokiej ochronie celnej,[5] ułatwiając handel importowy celem rozprowadzenia towaru do miejsc zbytu. Strefy

[5] Patrz dr F. Hilchen, l. c., str. 241.

wolnocłowe sprzyjają również rozwojowi przemysłu, zwłaszcza przemysłu uszlachetniającego, opartego o surowce przywożone. Dlatego też znaczenie obszarów wolnocłowych jest bardziej istotne w portach, których wywóz przewyższa przywóz jako jeden ze środków zrównoważenia tego stosunku, a tym samym zwiększenia ogólnych obrotów portowych. Szczególnie doniosłe jednak znaczenie posiadają strefy wolnocłowe dla żeglugi, skracając postój statku w porcie o czas potrzebny dla dokonania odprawy celnej, a tym samym zmniejszając koszty postoju w porcie. Moment ten wpływa oczywiście na podniesienie atrakcyjności portu dla linii żeglugowych. Porty, w których istnienie wolnych obszarów celnych jest gospodarczo uzasadnione, otaczają je z natury rzeczy szczególną pieczą, widząc w nich narzędzie podniesienia obrotów portowych i rozwoju portu, jako punktu zbiorczo-rozdzielczego.

PRZEMYSŁ ŹRÓDŁEM ŁADUNKÓW DLA PORTU

Mówiąc o źródłach pozyskania alimentu ładunkowego dla portu, należy wspomnieć jeszcze o jednym, które dla portu ma szczególnie duże znaczenie. Źródłem tym jest przemysł w porcie. Może on być oparty na surowcach krajowych, a nastawiony na handel wewnętrzny oraz eksport lub reeksport. Przemysł ten, jako źródło nowych ładunków dla portu, bywa również otaczany przezeń szczególną pieczą. Korzysta on ze specjalnych terenów, basenów lub kanałów, zastosowanych do potrzeb, jakich ta lub inna gałąź przemysłu wymaga. Tereny portowe są oddawane do dyspozycji przemysłu na specjalnie dogodnych warunkach, w zależności oczywiście od tego, czy powstanie danej gałęzi przemysłu jest z punktu widzenia potrzeb i interesów portu i kraju korzystne czy obojętne.

Przemysł ma ponadto specjalne znaczenie dla portu, gdyż wywiera wpływ na stosunek tonażu „na wejściu" do tonażu „na wyjściu". Przemysł np. oparty na surowcu zamorskim, nastawiony na produkcję dla celów konsumcji wewnętrznej, podnosi tonaż towaru „na wejściu". Odwrotnie jest, gdy mówimy o przemyśle nastawionym na wywóz, a opartym o surowiec własny; podnosi on tonaż towaru „na wyjściu". Stosunek ilościowy towaru „na wejściu" do towaru „na wyjściu" ma, jak to już wspomnieliśmy na właściwym miejscu, niezmiernie doniosłe znaczenie dla portu ze względu na tzw. fracht powrotny, zwłaszcza w odniesieniu do linii regularnych. Utrzymanie zatem równowagi w tym kierunku jest jednym z istotnych wskazań polityki portowej, a jednym z narzędzi dla podtrzymania tej równowagi jest świadoma *polityka i właściwe nastawienie w stosunku do zagadnienia przemysłu w porcie i jego rodzajów*. Rzecz

oczywista, że niezależnie od wyżej podanych źródeł pozyskiwania ładunków przez port, obroty jego powinny wzrastać stale w miarę rozwoju poziomu gospodarczego zaplecza, które obsługuje, w miarę poprawy koniunktury ogólnej, obrotów handlowych itp. okoliczności koniunkturalnych lub strukturalnych, zwiększających międzynarodowy obrót towarowy.

MAKSIMUM MOŻLIWOŚCI PRZEŁADUNKOWYCH

Czynniki kierujące polityką portową, o ile zamierzają ją zracjonalizować i oprzeć na podstawach pewnych, powinny oszacować, przynajmniej w przybliżeniu, tonaż towarowy, jaki może być ewentualnie ściągnięty do danego portu, zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym. Możliwości te będą zależały od:

1) wielkości już posiadanych transportów z zaplecza własnego;
2) wielkości transportów, korzystających obecnie z portów obcych lub w pewnych wypadkach ze szlaków lądowych;
3) wielkości już posiadanych transportów tranzytowych do i z krajów sąsiednich;
4) wielkości transportów tranzytowych do i z tychże krajów, korzystających z innych portów, a które dało by się ściągnąć;
5) możliwości rozwojowych własnego zaplecza i zaplecza zagranicznego.

Suma pierwszych czterech grup przy stałej korekturze za pomocą grupy piątej da nam orientacyjną cyfrę maksymalnego nasilenia tonażu przeładunkowego. Ustalenie tej cyfry i zanalizowanie jej jakości składnikowej da nam podstawy obiektywne dla racjonalnej polityki tak eksploatacyjnej, jak i inwestycyjnej, jeśli chodzi o przygotowanie rezerw dla zaspokojenia możliwości przeładunkowych w momentach ich większego nasilenia i planowania na przyszłość.

System ten nie może nam dać oczywiście całkowitej pewności ze względu na trudności w otrzymaniu ścisłych danych cyfrowych, a przeto traktowany być winien raczej jako pewnego rodzaju wytyczna.

Im bliższe rzeczywistości będą w ten sposób otrzymane wyniki analizy zaplecza, tym pewniejsze będą podstawy polityki inwestycyjnej i eksploatacyjnej. Usunięcie wszelkiej przypadkowości, a wprowadzenie na jej miejsce planowości, opartej na sprawdzianach jak najbardziej obiektywnych i realnych, jest podstawą racjonalnie prowadzonej polityki w każdej dziedzinie, a zwłaszcza ekonomicznej o tak wielkim dla gospodarstwa znaczeniu, jak port.

ZAKOŃCZENIE

Celowość i racjonalność inwestycyj, wszechstronne ulepszanie własnego aparatu, wpływ na politykę kolejowo-taryfową,

celną, umiejętne regulowanie opłat portowych, polityka rabatów i zniżek taryfowych, koordynacja wszelkich współczynników transportu lądowo-morskiego i wreszcie akwizycja — wszystkie te czynniki tworzą elementy racjonalnej polityki portowej. Nie posiadają one, rzecz prosta, w całej pełni charakteru bezwzględnego. Życie lub warunki praktyczne tworzą tak różnorodny układ stosunków, że wszelkie najsłuszniejsze i, zdawałoby się, najbardziej sprawdzone zasady nabierają charakteru pewnej relatywności. Dlatego też omówione tu zasady, zwłaszcza niektóre z nich, rozumiemy raczej jako pewne wytyczne o charakterze bardziej zasadniczym niż absolutnym i zawsze oparte o faktyczny układ stosunków.

Zwierzchność portowa nie zawsze zresztą posiada w swym ręku wszystkie elementy, które by jej pozwoliły na prowadzenie tak pomyślanej polityki portowej. Toteż ujęcie steru, skupiającego wspomniane elementy i umiejętne pokierowanie nim może zapewnić zwierzchności portowej należyte rezultaty.

Bezbłędny dobór właściwych środków, oparty o prawidłową analizę i ocenę sytuacji, oraz całkowite powodzenie przedsięwziętej polityki byłyby oczywiście ideałem. Zadaniem więc racjonalnej polityki jest możliwie jak największe zbliżenie się do ideału.

BOGUSŁAW ŻÓRAWSKI L. S. C.

PERSPEKTYWY ROZWOJU STOSUNKÓW GOSPODARCZYCH Z AMERYKĄ ŁACIŃSKĄ

§ 1. AMERYKA ŁACIŃSKA — ŹRÓDŁEM SUROWCÓW

SPRAWA SUROWCÓW ZAGRANICZNYCH

Kwestia zaopatrywania się w produkowane za granicą surowce, dla państwa dbałego o równowagę bilansu handlowego, może znaleźć dwojakie rozwiązanie:

1) ograniczenie do minimum przywozu przy faworyzowaniu produktów analogicznych lub zastępczych wytwórczości krajowej,

2) forsowanie wywozu w celu zwiększenia strony przychodów tego bilansu.

Autarkia, będąca wyrazem pierwszego ze sposobów, prowadzi jednakże do wydatnego zmniejszenia obrotów w skali międzynarodowej i do pewnej degeneracji wytwórczości rodzimej, hodowanej w nienaturalnych warunkach rozwojowych. Są zresztą surowce, których, pomimo wszelkich dotychczasowych wysiłków, nie da się wyprodukować w kraju lub zastąpić równowartościowymi namiastkami. Jeżeli jednak dążenia autarkiczne są w dość dużej mierze stosowane przez współczesne państwa, to jest to przede wszystkim wynikiem niemożności zwiększenia wywozu rodzimego do pożądanych granic. Przeszkody w zwiększaniu wywozu, leżące poza sferą wpływów polityki gospodarczej danego państwa, mogą być pokonywane jedynie drogą wzajemnego porozumienia zainteresowanych państw. Tymczasem nie wszystkie państwa mogą i chcą, gdy chodzi o wymianę towarową, stosować w praktyce słuszną zasadę wzajemności i równowagi.

Jeżeli powodem nieustępliwego stanowiska niektórych państw uprzywilejowanych pod względem obrotów towarowych jest ich struktura gospodarcza, to stanowisko takie można uznać za słuszne; jeżeli jednak główną przyczyną oporu jest chęć wykorzystywania swego monopolistycznego stanowiska, to u pokrzywdzonego kontrahenta winny wszelkie względy ustąpić jedynemu — obrony własnych interesów.

DOTYCHCZASOWE ŹRÓDŁA SUROWCÓW

Przeglądając listę towarów przywożonych do naszego kraju, należy stwierdzić, że najważniejsze pozycje pod względem wartościowym stanowią surowce włókiennicze: bawełna i wełna, które wynoszą 13% i 10%, w sumie więc 23% ogólnej wartości przywozu. Na piątym[1] miejscu na liście przy-

[1] Na trzecim i czwartym miejscu stoją maszyny oraz przetwory chemiczne i in., a więc nie surowce.

wożonych towarów znajdują się skóry surowe stanowiące 4% wartości, na dalszych zaś miejscach miedź i kawa, przy czym ogólna wartość wymienionych tu produktów stanowi blisko ⅓ wartości ogólnego przywozu do Polski. Gdy się ma na uwadze wzgląd, że nie wszystkie z rozpatrywanych produktów dadzą się zastąpić artykułami krajowymi, będzie bez wątpienia interesujące, jakie mamy widoki na zrównoważenie naszym wywozem tych nieodzownych dla nas surowców.

Z wymienionych powyżej towarów ⅔ bawełny i ½ miedzi przywozi się ze Stanów Zjednoczonych A. P., a blisko 40% wełny z Australii. Innymi słowy Stany Zjednoczone A. P. i Australia uczestniczą w naszym przywozie w stosunku około 20%. Wypada tu stwierdzić, że ci nasi główni dostawcy surowców są dla nas niewygodnymi kontrahentami, gdyż obroty towarowe z tymi dwoma krajami wykazują dla nas wybitnie ujemne saldo bilansu handlowego. O ile lokowanie naszych produktów wywozowych w Stanach Zjednoczonych A. P., acz z wielkimi trudnościami, czyni jednakże ostatnio pewne postępy, o tyle nasza wymiana z Australią przedstawia się dla nas wprost katastrofalnie. Wywóz nasz do Australii osiągnął za rok 1936 zaledwie 1/100 naszego przywozu i maleje z roku na rok.

W tym stanie rzeczy staje się pilną sprawa zrewidowania stosunku Polski do głównych jej dostawców. Nie mając widoków na zrównoważenie obrotów ze Stanami Zjednoczonymi A. P. i Australią, należy obejrzeć się za takimi dostawcami, u których łatwiej można by zniwelować ujemne saldo drogą wzmożenia wywozu.

W poszukiwaniu tych rynków winno się przede wszystkim zwrócić uwagę na kraje Ameryki Łacińskiej. Kraje te są wielkimi producentami najważniejszych przywożonych przez nas surowców, a jednocześnie stanowią chłonne rynki zbytu dla całego szeregu artykułów.

AMERYKA ŁACIŃSKA DOSTAWCĄ WEŁNY I BAWEŁNY

Argentyna, największy dostawca do Polski skór surowych, mogłaby z równym powodzeniem dostarczyć drugiego produktu pochodzenia zwierzęcego, jakim jest wełna, tym bardziej, że kraj ten jest największym po Australii eksporterem wełny. Trudności w przestawieniu naszego przywozu wełny leżą przede wszystkim w sferze finansowej, chodzi bowiem o to, by fabrykom bielskim stworzyć takie warunki kredytowe, z jakich korzystają przy zakupach wełny australijskiej za pośrednictwem rynku londyńskiego. Rozwiązanie tego problemu popchnęłoby jednocześnie na nowe tory sprawę naszych stosunków z Chile, skąd Polska otrzymuje wełnę w dość pokaźnej ilości, lecz wyłącznie za pośrednictwem Londynu. Fakt ten jest powodem, że zakupy

nasze w Chile nie są brane w ogóle pod uwagę przy obowiązującym tam systemie kompensacyjnym. Przy przywozie wełny z Ameryki Południowej mógłby być brany pod uwagę również Urugwaj, jako poważny eksporter wszelkich produktów pochodzenia zwierzęcego. Spośród południowo-amerykańskich producentów wełny Urugwaj i Chile dostarczają najwyższe gatunki merinosowe, Argentyna zaś przeważnie gatunki długowłose z owiec krzyżowanych. Nasz przemysł wełniany miałby więc możność pokrywania wszelkich swych potrzeb odnośnie surowca na rynku południowo-amerykańskim.

Drugi najważniejszy surowiec włókienniczy — bawełna przeżywa obecnie okres wielkiego rozkwitu na ziemiach południowo-amerykańskich. Produkcja bawełny wzrasta we wszystkich prawie krajach Ameryki Łacińskiej z roku na rok. Na czoło producentów wysuwa się Brazylia przed Peru i Argentyną, na dalszych zaś miejscach znajduje się Meksyk, Kolumbia, Ekwador i Paragwaj. Najwyższa gatunkowo jest bawełna peruwiańska, nie ustępująca egipskiej *sakellaridis.*

Wyzyskanie możliwości sprowadzania bawełny z krajów Ameryki Łacińskiej stało się już przedmiotem szerokich studiów naszych importerów i na tym tle snute są różne plany aż do produkowania przez osadników polskich w Brazylii surowca na rachunek polskich importerów. Wszelkie projekty w tym kierunku mogą liczyć na poparcie państw wywożących, a w szczególności Brazylii, przywiązującej wielką wagę do rozwoju uprawy bawełny, co ma częściowo zróżniczkować tak niebezpieczną dla tego państwa monokulturę kawową.

AMERYKA ŁACIŃSKA DOSTAWCĄ MIEDZI, SKÓR SUROWYCH, OWOCÓW, ART. KOLONIALNYCH I IN.

Trzecim z kolei surowcem przywożonym z krajów zamorskich, a zasługującym na uwagę z punktu widzenia niniejszych rozważań, jest miedź. Jak już wspomniano, głównym dostawcą przywożonej do Polski miedzi są Stany Zjednoczone A. P. Chile, posiadając złoża rud miedzianych, zaliczane do najbogatszych na świecie, ma również wysoko rozwiniętą produkcję i jest wielkim eksporterem miedzi we wszelkich jej postaciach. Przeniesienie naszych zakupów miedzi ze Stanów Zjednoczonych A. P. do Chile mogłoby być prawdopodobnie dokonane przy pewnych zabiegach, gdyż kopalnie chilijskie, należące do koncernu Anaconda, są własnością kapitałów amerykańskich. W ten sposób ujemne saldo naszego bilansu handlowego ze Stanami Zjednoczonymi A. P. mogłoby zmaleć o jedną pozycję, powiększając jednocześnie nasz potencjał wywozowy do Chile.

Produktem wywozowym, *par excellence* południowo-amerykańskim są skóry surowe, które wywożą przede wszystkim Argentyna, Urugwaj, Kolumbia, Wenezuela i Chile. Są to skóry wołowe, cielę-

ce, końskie i baranie, solone świeże lub suszone, o najróżniejszej skali gatunkowej, od średnich do najprzedniejszych. Polski przemysł garbarski zaopatruje się w skóry pochodzenia przeważnie argentyńskiego i kolumbijskiego, ponieważ jednak jest to produkt wywozowy prawie wszystkich krajów Ameryki Łacińskiej, można by drogą rozczłonkowania naszych dostawców uzyskać przez kompensaty możliwości wywozowe do niedostatecznie jeszcze wciągniętych w orbitę naszych interesów republik zachodniego wybrzeża.

Dla uzupełnienia obrazu interesujących kraj nasz zasobów surowcowych południowo-amerykańskich należy dodać, że kontynent ten wywozi cały szereg produktów kolonialnych (kawa, kakao), a następnie banany, tytoń, drzewa szlachetne, garbniki, futra, zioła i środki lecznicze (jod, chinina, olej rycynowy) itd.

Jak widać, Ameryka Południowa mogłaby pokryć nasze zapotrzebowanie surowców zagranicznych w dużo większej mierze niż dotychczas, jest to bowiem kontynent wyjątkowo pomyślnie uzupełniający się ze strukturą gospodarczą naszego kraju. Ameryka Łacińska jest wielkim odbiorcą wszelkiego rodzaju fabrykatów, na których liście winny znaleźć się również wyroby polskie, a po za tym przywozi w znacznych ilościach drzewo i węgiel, należące do polskich czołowych surowców wywozowych.

§ 2. WYWÓZ Z POLSKI DO AMERYKI ŁACIŃSKIEJ

WYWÓZ WĘGLA, DRZEWA, DYKT, ŻELAZA, CYNKU, CEMENTU I T. D.

Z kolei wypadnie rozpatrzyć się w naszych możliwościach wywozowych do Ameryki Południowej i Środkowej. Należy wymienić na pierwszym miejscu węgiel, którego brak daje się odczuwać na całym kontynencie południowo-amerykańskim. Wszystkie prawie kraje Ameryki Łacińskiej są importerami węgla. Polski węgiel trafia na razie do Argentyny, gdzie jego przywóz wzrósł w przeciągu r. 1935 i 1936 blisko trzykrotnie. Brazylia, przywożąca w dużych ilościach węgiel, sprowadza go jednakże przeważnie ze Stanów Zjednoczonych A. P. i Anglii, toteż nasz węgiel spotyka się tam z potężną konkurencją. Inne kraje, ze względu na klimat i małe uprzemysłowienie, nie są wielkimi odbiorcami węgla.

Drzewo półobrobione, jako tarcica, a szczególnie w formie dykt, może również liczyć na wielki rynek zbytu; specjalnie drzewo miękkie dla celów budowlanych jest produktem przywożonym do Ameryki Południowej na wielką skalę.

Żelazo, cynk i wyroby z nich stanowią również jedną z najpoważniejszych pozycji polskiego wywozu do krajów południowo-amery-

kańskich. Najważniejszymi produktami hutniczymi są rury, szyny i żelazo konstrukcyjne, idące przede wszystkim do Argentyny, Brazylii, Urugwaju i Kolumbii.

Cement zasługuje na specjalne omówienie ze względu na swoje tradycje południowo-amerykańskie. Statystyki nasze za okres od r. 1921 do 1931 wykazują duże ilości cementu wywożonego do Brazylii i Argentyny. W punkcie kulminacyjnym tego okresu, w łatach 1926—1930, Brazylia wysuwa się na pierwsze miejsce w naszym wywozie tego artykułu. W r. 1932 następuje nagłe załamanie się wywozu i obecnie cement nie jest w ogóle notowany w statystykach naszego obrotu z Ameryką Południową. Nie miejsce tu na rozpatrywanie przyczyn tego rodzaju uwstecznienia naszych obrotów tym artykułem, stwierdzić jednak należy, że nie ma żadnych obiektywnych racji, aby polski cement pozwalał się wypierać na przykład duńskiemu, wywożonemu masowo do Ameryki Południowej. Ostatnie posunięcia rządowe idą zresztą w kierunku reaktywowania tego wywozu.

WYWÓZ TKANIN, CHEMIKALII, ZIEMNIAKÓW, JABŁEK, CHMIELU I SŁODU

Z szeregu fabrykatów, mających widoki wejścia na rynki południowo-amerykańskie albo już tam wprowadzonych, można wymienić wyroby włókiennicze, a przede wszystkim przędzę wełnianą i materiały wełniane, przetwory chemiczne, a specjalnie biel cynkową i karbid, wyroby emaliowane, maszyny włókiennicze (przede wszystkim do uprzemysławiającej się Argentyny), konserwy mięsne, szczecinę, wyroby gumowe, a w szczególności obuwie, itd.

Produktami pochodzenia roślinnego, znajdującymi zbyt w krajach Ameryki Południowej, są przede wszystkim ziemniaki, które w okresie jesiennym trafiają tam na dobrą koniunkturę. Ziemniak, wywodzący swój rodowód z Peru, zaaklimatyzował się lepiej w Europie, gdyż w plantacjach południowo-amerykańskich nie daje zadawalających wyników, skąd możliwość wywożenia ziemniaków europejskich, uchodzących np. w Brazylii za przysmak. Również na sezonowe powodzenie mogą liczyć nasze owoce, a w szczególności jabłka, które miałyby szanse zdobycia rynku argentyńskiego. Do naszych produktów wywozowych, mających duże szanse powodzenia na rynkach południowo-amerykańskich, zaliczyć także trzeba chmiel i słód. Możliwości wywozowe naszych produktów rolnych czy ogrodniczych, jakkolwiek utrudnione niepomyślnymi warunkami transportu, mają jednakże widoki rozwoju, ze względu na odmienność europejskich i południowo-amerykańskich okresów wegetacyjnych, dzięki czemu nasze produkty trafiać mogą w Ameryce Południowej na okres przednówkowy.

§ 3. MOŻLIWOŚCI POLSKIEJ EKSPANSJI GOSPODARCZEJ W AMERYCE ŁACIŃSKIEJ

STOSUNKI GOSPODARCZE AMERYKI ŁACIŃSKIEJ Z ANGLIĄ I ST. ZJEDN. A. P.

Przegląd potencjalnych niejako możliwości wzajemnych obrotów towarowych między Polską a Ameryką Łacińską należy uzupełnić z innej niemniej ważnej strony. Mianowicie trzeba rozpatrzyć zagadnienie to pod kątem widzenia polityczno-gospodarczym i wprowadzić doń wypływające stąd poprawki.

Kraje Ameryki Łacińskiej, dzięki ich niezależności politycznej, są o wiele bardziej emancypowane gospodarczo od innych, posiadających suwerenność ograniczoną, jak np. kraje wchodzące w skład Imperium Brytyjskiego. Kanada, Australia czy Związek Południowo-Afrykański, jako człony składowe wspomnianego Imperium, są z nim związane przede wszystkim więzami gospodarczymi na podstawie znanego schematu: surowce dla metropolii, fabrykaty dla kolonij i dominiów. W tym stanie rzeczy trudno znaleźć lukę we wzajemnych obrotach handlowych, przez którą dałoby się wsączyć nieco towarów innego niż brytyjskie pochodzenia. Ostatnie posunięcia Anglii w kierunku samowystarczalności imperialnej, dyktowane względami natury politycznej, zacieśniają jeszcze bardziej ten zamknięty krąg, powodując nawet pewne rozluźnienie kontaktów gospodarczych, leżących poza orbitą zainteresowań wewnętrzno-imperialnych. Przykładem tego może być spadek wywozu mięsa z Argentyny do Anglii, spowodowany koniecznością podtrzymywania produkcji hodowlanej Związku Południowo-Afrykańskiego. Tego rozluźnienia węzłów gospodarczych Ameryki Południowej z Anglią nie trzeba jednak przeceniać. Anglia ma i zatrzyma jeszcze na długo wielkie wpływy gospodarcze we wszystkich państwach południowo-amerykańskich.

Najpoważniejszym jednak kontrahentem państw Ameryki Łacińskiej są Stany Zjednoczone A. P., gdyż pod względem znaczenia gospodarczego i penetracji kapitałowej, jak również obrotów handlowych stoją na pierwszym miejscu w statystykach wszystkich innych państw kontynentu amerykańskiego. Handel zagraniczny Brazylii wykazuje pod względem wartości około ⅓ obrotów ze Stanami Zjednoczonymi A. P. To samo wykazują statystyki handlu zagranicznego Chile. W Peru ¼ obrotów odbywa się ze Stanami Zjednoczonymi A. P., w Kolumbii — przeszło połowa. Stosunkowo nieznacznie, bo tylko w 15% uczestniczą Stany Zjednoczone A. P. w handlu zagranicznym Argentyny. Te liczby są wyraźnym obrazem dążeń pan-amerykańskich Stanów Zjednoczonych A. P., których jednym z przejawów były podróże prezydentów Hoovera i Roosevelta do Brazylii i Argentyny.

DODATNIE I UJEMNE STRONY WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ Z AMERYKĄ ŁACIŃSKĄ

Naturalnym następstwem hegemonii gospodarczej Stanów Zjednoczonych A. P. i Anglii w Ameryce Łacińskiej jest pewne skrępowanie swobody wymiany handlowej z innymi państwami. Najwięksi odbiorcy państw południowo-amerykańskich mają prawo wymagać, by byli również ich największymi dostawcami, ponieważ zaś obroty handlowe tych państw wykazują z reguły saldo dodatnie, wszelkie tendencje w lokowaniu nowych artykułów na rynkach południowo-amerykańskich natrafiają na dość duże trudności.

Jednym z naszych atutów w walce o rynki południowo-amerykańskie są ceny przeważnie niższe od amerykańskich czy angielskich, dla wielu jednakże artykułów, szczególnie północno-amerykańskiego pochodzenia, różnicę w cenach *fob* niwelują droższe dla nas frachty.

Do tych trudności natury ogólnej dochodzą jeszcze specjalne, spowodowane ograniczeniami obrotów handlowych, stosowanymi indywidualnie przez każde z państw Ameryki Łacińskiej. Ograniczenia dewizowe lub też reglamentacja przywozu towarów znalazły powszechne zastosowanie i są odpowiednio dostosowywane do potrzeb gospodarczych każdego z krajów. Ograniczenia te nie pozostają bez wpływu na rozwój stosunków handlowych, a działają tym bardziej hamująco, że machina biurokratyczna państw południowo-amerykańskich jest nadwyraz skomplikowana.

Rozporządzając z naszej strony stosunkowo liberalnym i giętkim systemem reglamentacyjnym, możemy, pod warunkiem przystosowania się do wymagań i potrzeb naszych kontrahentów i przy umiejętnym aplikowaniu wszelkich znanych sposobów ingerencji państwowej w tej dziedzinie, stworzyć z nich nawet aparat pomocniczy w naszej ekspansji gospodarczej. Że nie jest to gołosłownym twierdzeniem, przekonać się można na przykładzie Niemiec, które przy skomplikowanym systemie kontrolnym handlu zagranicznego potrafiły rozbudować jeszcze i tak już szerokie swe stosunki gospodarcze z Ameryką Południową.

Przykład ekspansji gospodarczej Niemiec nie tylko zresztą pod tym względem powinien być dla nas pouczający. Rzesza potrafiła w swojej penetracji gospodarczej na obce tereny wykorzystać element własnej emigracji, jako punkt zaczepienia i środek propagandy rodzimej wytwórczości. Nasze usiłowania w analogicznym kierunku wydały tylko nikłe rezultaty, i to przeważnie na terenie Stanów Zjednoczonych A. P., natomiast nasza emigracja w Ameryce Południowej, pomimo jej zwartości terytorialnej, jest z powodu małego wyrobienia społecznego i gospodarczego, a także niskiego stopnia kulturalnego,

ciągłym jeszcze obciążeniem materialnym dla macierzy, nie dając w zamian żadnych pod tym względem korzyści.

CZYNNIKI UMOŻLIWIAJĄCE NAWIĄZANIE GOSPODARCZYCH STOSUNKÓW Z AMERYKĄ ŁACIŃSKĄ

Naszą smutną — przyznać to trzeba — konieczność wysyłania części przyrostu naturalnego ludności poza granice kraju należałoby wykorzystać przynajmniej w tym kierunku, by nasze wychodźstwo było dla nas pomostem w nawiązywaniu szerszych stosunków gospodarczych z jego przybranymi ojczyznami. W tym kierunku winny iść nasze starania i zaczątkiem ich winna być odpowiednia selekcja i przygotowanie naszego „eksportu" ludzkiego jeszcze przed wysłaniem go z kraju. Tylko odpowiednio dobrany i przysposobiony element emigracyjny zamortyzuje w przyszłości nakłady poniesione na wychowanie obywatelskie w kraju i utrzyma swe poczucie narodowe na obczyźnie.

Nieodzownym warunkiem powodzenia w należytym rozbudowaniu i ugruntowaniu naszych stosunków handlowych z Ameryką Łacińską jest dogodna, regularna i bezpośrednia komunikacja. W chwili obecnej port gdyński rozporządza trzema połączeniami ze wschodnim wybrzeżem Ameryki Południowej, z których dwa utrzymują firmy zagraniczne, jedno zaś jest uruchomione staraniem linii *Gdynia—Ameryka*. Uważać można, że w obecnym stadium rozwoju stosunków handlowych z Brazylią i portami La Platy istniejące połączenia odpowiadają w zupełności naszym potrzebom, tym bardziej że w okresie dwuletnim przewidywane jest wstawienie na tę linię nowoczesnych i specjalnie do tych celów przystosowanych statków linii polskiej. Uruchomienie w listopadzie 1937 r. przez jednego ze szwedzkich armatorów połączenia Gdyni z zachodnim wybrzeżem Ameryki Południowej *via* Kanał Panamski ułatwia wymianę towarową z portami Pacyfiku i wypełnia dotkliwą lukę, stwarzając wystarczające na razie uzupełnienie naszej sieci komunikacji morskiej z tym kontynentem.

Niemniej ważnym czynnikiem wymiany międzynarodowej jest aparat kredytowy. Otóż trzeba zaznaczyć, że jest to jedna z najsłabszych naszych pozycji w walce o rynki zamorskie. Nasz prywatny rynek kredytowy niezasobny i niezorganizowany, nie mając ponadto doświadczenia w sprawach finansowania wywozu, nie mógłby sprostać w obecnych warunkach stawianym pod tym względem wymaganiom. Nasze instytucje finansowe, zarówno państwowe, jak i publiczne, nie mogą brać udziału w transakcjach towarowych z powodu natury zasadniczej. Sprawa zorganizowania własnej pomocy kredytowej dla naszego kupiectwa jest przeto nieodzownym warunkiem powodzenia w przeprowadzanej na szerszą skalę kampanii wywozowej. Powodzenie i rozrost jedynej na kontynencie południowo-amerykańskim polskiej pla-

cówki bankowej, jaką jest Polska Kasa Opieki w Buenos Aires, najlepiej świadczy o konieczności stworzenia instytucji kredytowej, której działalność nie ograniczałaby się, jak w danym wypadku, jedynie do przeprowadzania inkasa, ale również stwarzała możliwości kredytowe dla kupiectwa w formie finansowania transakcji eksportowych.

Wreszcie na zakończenie omówić trzeba sprawę naszej organizacji handlowej. Wszystkim są znane nasze bolączki pod tym względem. Brak wykształconego fachowo a jednocześnie rzutkiego kupiectwa polskiego nieraz był już podkreślany. Samo utyskiwanie i wytykanie braków sprawy tej jednakże nie rozwiąże. Rozwiązać ją tylko może gruntowne przygotowanie narybku kupieckiego do nowych i trudnych, lecz jakże wdzięcznych zadań handlu międzynarodowego.

Kraje zachodnio-europejskie drogą wielowiekowej pracy nagromadziły zasoby kapitałowe, doświadczenie kupieckie, zdobyły zaufanie i wyrobiły sobie stosunki międzynarodowe. Polska, chcąc w tej dziedzinie zająć należne jej miejsce, musi nadrobić dotychczasową nieobecność na światowych rynkach przez zorganizowaną akcję, noszącą charakter ofensywy generalnej. Nie będzie zbytnią przesadą, jeżeli się stwierdzi, że tylko w zorganizowanej na wzór wojskowy i planowej akcji, przeprowadzanej z konsekwencją i uporem, zyskać można na zajętym już poprzednio przez innych terenie należne miejsce.

Nasz kupiec, idący w pierwszej linii ataku, winien mieć przygotowany grunt przez wywiad gospodarczy w postaci placówek izb bilateralnych i służby konsularnej. Służbę łączności winny mu zapewnić linie żeglugi regularnej, a najskuteczniejszą jego bronią będzie poziom cen jego towarów, wspomagany niejako ogniem zaporowym długoterminowego kredytu. Tylko w ten sposób przeprowadzana akcja, znajdująca poparcie na tyłach w postaci naszej emigracji, może nam przynieść sukces i należne miejsce w wielkiej międzynarodowej rozgrywce o rynki zbytu i źródła surowców.



JERZY KRAJEWSKI

MIĘDZYNARODOWE POROZUMIENIA I KONFERENCJE ŻEGLUGOWE

§ 1. KONCENTRACJA SIŁ W ŻEGLUDZE

TEREN KONCENTRACJI SIŁ W ŻEGLUDZE

Poruszony temat jest w istocie swej bardzo obszerny. Toteż niniejsza praca omówi tylko najważniejsze przyczyny koncentracji żeglugowej i dążeń do zdobycia stanowiska monopolistycznego, jak również formy porozumień między towarzystwami żeglugowymi. Określenia „międzynarodowe" użyto w tytule z tego powodu, że wielkie związki, kartele czy konferencje mają przeważnie charakter międzynarodowy.

Zanim przejdziemy do omówienia przyczyn koncentracji sił towarzystw żeglugowych, rozpatrzymy teren, na jakim powstały te dążenia.

W żegludze morskiej należy odróżnić żeglugę wolną, zwaną również dziką, czyli tzw. *tramping,* oraz żeglugę regularną (okrętowe linie regularne).

Przemysł żeglugowy miał do XVII wieku wyłącznie charakter żeglugi wolnej. W XVII w. powstały w Europie pierwsze linie regularne, obsługiwane żaglowcami, między portami Europy środkowej i zachodniej. Wiek XVIII nie przyniósł prawie żadnych zmian w żegludze regularnej. Dopiero pojawienie się na rynku frachtowym drobnicy, na skutek wymiany artykułów przemysłowych z Europy w zamian za surowce kolonialne, stworzyło istotne podwaliny dla żeglugi regularnej. Poza tym w XIX wieku przyczynił się do rozwoju żeglugi regularnej także rozwój stałego, regularnego ruchu pasażerskiego i pocztowego. Przewóz drobnicy, pasażerów i poczty wymaga statków regularnie kursujących oraz punktualności i stosunkowo większej szybkości, aniżeli przewóz towarów masowych. Toteż jedną z dalszych przyczyn rozwoju żeglugi regularnej było powstanie w XIX wieku żeglugi parowej, dającej większe możliwości utrzymania pożądanej regularności.

Pierwszą linią transoceaniczną była *Black Ball Line,* założona w 1816 r. Linia ta utrzymywała komunikację żaglowcami między Nowym Jorkiem a Liverpoolem, przy czym rejs do Nowego Jorku trwał 40 dni, a do Liverpoolu, ze względu na pomyślniejsze warunki żeglowania, tylko 23 dni. Pierwszą linią, utrzymywaną przez statki parowe, była *General Steam Navigation Company,* założona w r. 1824 dla ko-

munikacji między Londynem, Rotterdamem i Hamburgiem. W r. 1839 założono *Royal Mail Steam Packet Company,* która podjęła komunikację między Londynem a Indiami Zachodnimi i Ameryką Środkową.

Do siódmego dziesiątka lat XIX wieku linie regularne odgrywały jednak nadal małą rolę. Jedynie Londyn posiadał linie do wszystkich części świata. Przełom nastąpił w latach 1869/70, na skutek otwarcia Kanału Sueskiego, co przyczyniło się do rozwoju komunikacji z Indiami Zachodnimi i Dalekim Wschodem. Wtedy to Antwerpia, Amsterdam i Hamburg otrzymują połączenia z wszystkimi częściami świata, zajmując od razu czołowe stanowiska między portami kontynentalnymi. W tym też czasie zaczyna przejawiać się dążenie linii do uzyskiwania monopolu na transporty na danym szlaku.

Jeśli chodzi o dążenie do koncentracji w żegludze morskiej, to przyczyn tego zjawiska jest kilka. Towarzystwa okrętowe uprawiające żeglugę wolną czyli dziką (tramping) zajmują się przewozem towaru w kierunkach nieustalonych z góry. Biorą one ładunek z portów dogodnych dla nich ze względu na pozycję statku, a w których można osiągnąć najlepszy fracht. Interesują się w olbrzymiej większości tylko ładunkami masowymi. Z reguły mają zaangażowany mniejszy kapitał, eksploatacja ich zaś i administracja są tańsze. Skutkiem tego mogą pracować taniej, co również odbija się na poziomie stawek i polityce frachtowej.

Towarzystwa żeglugi regularnej są związane kierunkiem, a więc zmuszone do przewożenia ładunków, pojawiających się na rynku w określonych kierunkach. Ponieważ interesują się głównie drobnicą, więc ze względów handlowych muszą dać obsługę stałą i punktualną. Już chociażby z tego wynika, że w takich towarzystwach eksploatacja statków jest droższa, gdyż regularność i punktualność powoduje wyższe koszty. Poza tym towarzystwa te mają zaangażowany większy kapitał w statkach, specjalnie przystosowanych do ruchu drobnicowego, zwłaszcza w żegludze transoceanicznej, co powoduje również i wyższą amortyzację. Zrozumiałym więc staje się, że linie regularne muszą te wyższe koszty pokrywać przez frachty wyższe, aniżeli w żegludze trampowej.

Niektóre ładunki ze względu na swój charakter przypadają w udziale statkom liniowym; są to: drobnica, pasażerowie i poczta, których przewóz — jak już powiedziałem — wymaga regularności, punktualności i większej szybkości. Tym samym już przypada liniom pewien naturalny monopol transportowy.

Dążenie do uzyskania zorganizowanego monopolu na danym szlaku uzależnione jest od ilości i jakości ładunków, pojawiających się na rynku frachtowym. Im więcej ładunków tracą linie na skutek kon-

kurencji trampów, tym silniejsze staje się dążenie do skoordynowania współpracy między liniami, czyli do koncentracji sił. Koncentracją w żegludze nazywa się zebranie rozproszonych sił własnych i cudzych w celu przeprowadzenia walki ekonomicznej o byt i rozwój linii. Koncentracja, rzecz prosta, nie wyklucza równoległego i dalszego rozwoju poszczególnych linii. Koncentracja sił może nastąpić drogą przejęcia cudzych sił, przez złączenie tonażu poszczególnych linii, lub też drogą koordynacji sił, przez zawarcie odpowiednich umów co do współpracy tonażu.

PRZYCZYNY KONCENTRACJI SIŁ W ŻEGLUDZE

Najczęściej spotykaną formą koncentracji w żegludze morskiej są kartele. Kartelem będziemy też nazywali ogólnie wszelkie porozumienia towarzystw żeglugowych, dążące do poprawienia wyników eksploatacji zaangażowanego tonażu przez usunięcie lub ograniczenie wzajemnej konkurencji. Formy tych karteli omówione zostaną niżej. Na razie należy wymienić powody, dla jakich powstają one w żegludze regularnej. Powody te są następujące:

1) droższe koszty eksploatacji, spowodowane koniecznością punktualności i szybkości, większym ryzykiem podróży w balaście lub w częściowym balaście, dalej specjalną budową statków liniowych z międzypokładami, chłodniami dla prowiantu, o ile chodzi o żeglugę w tropikach, pomieszczeniami dla wysoko-wartościowych towarów itd. Tego rodzaju statków specjalnych nie można angażować w innej komunikacii bez dużych strat. Naturalnie nie jest to jednak zasadą absolutną;

2) łatwość porozumienia między towarzystwami z powodu mniejszej ich ilości odnośnie utrzymywania tonażu na danym szlaku, jak i polityki frachtowej. Poza tym w przeciwieństwie do żeglugi wolnej, w której statki są z reguły własnością poszczególnych jednostek — występuje w żegludze regularnej w dużym stopniu kapitał akcyjny, który jest skłonniejszy do tworzenia karteli, aniżeli imienny. Na dowód tego może posłużyć fakt, że kartelizowanie nastąpiło wcześniej w towarzystwach akcyjnych niemieckich, aniżeli w angielskich towarzystwach okrętowych, gdzie zaangażowany był kapitał ściśle związany z osobami właścicieli;

3) powstawaniu karteli żeglugowych sprzyjają rynki obfitujące w ładunki drobnicowe, gdyż wtedy siły załadowców są bardziej rozproszone i z trudnością mogą się oni przeciwstawiać polityce frachtowej towarzystw okrętowych. Ładunki masowe nie sprzyjają porozumieniom żeglugowym. Załadowcy łatwiej bowiem mogą przeciwstawić się próbom narzucenia sobie woli armatorów, gdyż dysponują większymi ładunkami i mogą łatwiej otrzymać tonaż na wolnym ryn-

ku frachtowym. Dlatego też La Plata i Chile nie pozwalały na utworzenie silnych konferencji lub też w ogóle na ich utworzenie, podczas gdy Brazylia (wywóz kawy, kakao) i kolonie angielskie na Archipelagu Malajskim były rynkami, które pierwsze dopuściły do utworzenia konferencji żeglugowych.

§ 2. FORMY POROZUMIEŃ W ŻEGLUDZE

RÓŻNORAKOŚĆ FORM

Przechodząc do określenia form porozumień, należy zaznaczyć, że definicja ich jest bardzo trudna ze względu na to, iż różni znawcy tego zagadnienia różnie porozumienia żeglugowe dzielą i określają, oraz z powodu tego, iż porozumienia żeglugowe są bardzo różnorakie w swych formach, tzn. że nie zawsze ma się do czynienia z zupełnie czystymi formami teoretycznymi.

Istnieją dwie drogi, jakimi dąży koncentracja sił do ograniczenia lub wyeliminowania konkurencji, a mianowicie:

I. Wchłonięcie tonażu linii konkurencyjnych przez
- a) wymianę lub kupno akcyj, udziałów,
- b) fuzję,
- c) trust lub towarzystwa holdingowe.

II. Współpraca czyli porozumienia (kartele).

Przechodząc do krótkiego omówienia tych form, można podać następujące określenia:

I. a) Wymiana akcyj polega na przejęciu przez jedno z towarzystw lub przez wszystkich zainteresowanych nawzajem swych akcyj lub udziałów. Zależnie od ilości przejętych udziałów wzrasta głos danego towarzystwa w innym, a tym samym i kontrola jego działalności żeglugowej. Za przykład może posłużyć kontrola *Holland-Amerika Linie* na początku XIX wieku: Morgan przejął 25½% akcyj, *Hamburg-Amerika Linie* 12¾%, *Norddeutscher Lloyd* 12¾% — razem 51%. W tej najprostszej formie jest charakterystyczne to, że towarzystwa żeglugowe stanowią nadal odrębne organizacje.

b) Fuzja jest to zjednoczenie kapitałów w jedno przedsiębiorstwo, przy czym poszczególne towarzystwa przestają istnieć. Jako przykład może posłużyć *Hapag,* który w latach 1874 — 1907 przejął inne linie niemieckie, a nawet częściowo belgijskie do Ameryki Północnej, na Daleki Wschód, do Brazylii, La Platy, linię pocztową na Daleki Wschód oraz do Afryki Zachodniej.

c) Trust polega na tym, że *Board of Trustess* (komitet trustowy) wydaje zaangażowanym towarzystwom świadectwa trustowe w zamian za akcje (powierza się akcje za potwierdzeniem w formie certyfikatu). Nowoczesną formą trustu jest tzw. towarzystwo holdingowe, które wydaje

obligacje w zamian za akcje. W ten sposób akcje towarzystw żeglugowych zostają skupione w jednym ręku i na skutek tego towarzystwo holdingowe wywiera wpływ drogą kontroli finansowej. O ile więc przy fuzji towarzystwa żeglugowe przestają istnieć jako samodzielne człony tego nowego organizmu, o tyle w truście zostają one na zewnątrz samodzielne, a nawet publikują swoje bilanse. Wpływ organizacji trustowej polega na centralnym kierownictwie finansowym, a nie fuzji. Przykład może stanowić trust Morgana, który powstał z założonej w 1893 r. *International Mercantile Marine Co.* W r. 1902 nastąpiła intensywna koncentracja, która doprowadziła do zjednoczenia w nim 6 wielkich towarzystw żeglugowych, zaangażowanych w żegludze północno-atlantyckiej. Nastąpiło przejęcie większości akcyj takich towarzystw, jak *White Star Line, Red Star Line, Dominion Line* i innych.

KARTELE ŻEGLUGOWE

Przechodząc do drugiej formy koncentracji, tj. karteli, należy zaznaczyć, że pierwsze kartele w towarzystwach żeglugowych zjawiają się w 1875 r. Jeżeli chodzi o ich definicję, to istnieją pewne rozbieżności.

Jak już porzednio zaznaczono, kartel jest to porozumienie więcej lub mniej ścisłe między towarzystwami żeglugowymi, stworzone w celu regulowania lub ograniczenia konkurencji komunikacji żeglugowej na danym szlaku. Należy w tych porozumieniach odróżniać:

a) umowy *(agreements)*, mogące dotyczyć stawek czyli polityki frachtowej, rabatów, terenu eksploatowanego,
b) wspólnotę obrachunkową czyli pool,
c) wspólnotę obsługi, do której zalicza się jako najbardziej typowy rodzaj konferencje żeglugowe.

Ad a). Umowa między towarzystwami żeglugowymi może być kartelem niższego lub wyższego rzędu, zależnie od warunków mniej lub więcej krępujących. Umową będziemy więc nazywali porozumienie niższego rzędu w odróżnieniu od właściwego kartelu (kartelu terytorialnego i frachtowego, czyli dotyczącego polityki frachtowej). Ogranicza się ona przeważnie do określenia pewnych warunków i zasad przewozu, wyładunków w pewnych częściach portu, ustalenia warunków konosamentowych itp.

Kartel terytorialny przewiduje ograniczenie sfery wpływów poszczególnych linii do obszaru, uważanego przez nie za własny teren eksploatacyjny.

Kartel frachtowy. Porozumienie linii przewiduje ustalenie stawek minimalnych lub bezwzględnych, przy czym mogą być ustalone rabaty. Przykładem może być porozumienie między *Żeglu-*

gą Polską S. A. a *Svenska Orient-Linje* odnośnie komunikacji Gdyni z Bliskim Wschodem.

Ad b). Wspólnota obrachunkowa, czyli pool, jest kartelem wyższego rzędu. Cechą charakterystyczną dla poolu jest wprowadzenie pewnego klucza podziału zysków lub frachtów. Klucz ten musi być tak pomyślany, ażeby zainteresowanym liniom nie opłaciło się konkurować niższymi stawkami ani poufnymi rabatami.

Klucz podziału może przewidywać, że:

1) pewna część inkasowanego frachtu (np. x sh od tony przewiezionej) jest przyznawana członkowi poolu, nadwyżka zaś wpływa do wspólnej kasy, skąd jest przelewana zaangażowanym armatorom w stosunku np. do ilości używanego na danej linii tonażu;

2) podział frachtu następuje według ustalonego stosunku np. zaangażowanego tonażu. Pool posiada swego sekretarza poolowego, który prowadzi rozliczenia i zajmuje się całokształtem polityki frachtowej.

Ad c). Wpólnota obsługi. Ze względu na różne formy tego rodzaju porozumień definicja jest dość trudna. Celem wspólnoty obsługi jest utrzymywanie linii regularnych w danym kierunku z wyeliminowaniem linii konkurencyjnych lub outsiderów.[1]

Porozumienia linii żeglugowych są bardzo różne i wahają się od najprostszych do bardzo skomplikowanych konferencji żeglugowych. Najprostszą formą jest porozumienie dwóch lub więcej armatorów co do odjazdów, mające na celu ograniczenie ryzyka niewyzyskania tonażu. Armatorzy zainteresowani muszą jednak zważać, aby zapewnić dostateczną ilość odjazdów w terminach, wymaganych przez załadowców, gdyż inaczej może zjawić się outsider, jako uzupełnienie źle zorganizowanej obsługi. Konkurencja między liniami odpada, gdyż prawie zawsze następuje więcej lub mniej ścisłe porozumienie co do stawek. Jak w kartelu frachtowym trudno spotkać zupełnie czystą formę, tak i tutaj przeważnie wspólnota odjazdów jest połączona z kartelem frachtowym.

POJĘCIE KONFERENCJI ŻEGLUGOWEJ

Poprzez różne fazy i przeobrażenia takiej wspólnoty obsługi dochodzimy do pojęcia konferencji żeglugowej. Polega ona na tym, że linie żeglugowe wiążą się umową co do przestrzegania ustalonych zasad, którymi najczęściej są:

1) dotrzymanie ustalonej taryfy i warunków przewozu,
2) utrzymanie określonej komunikacji z danych portów załadowczych do wyznaczonych portów przeznaczenia,

[1] Outsider — patrz str. 39.

3) ustalenie podziału terytorialnego,
4) ustalenie systemu rabatowego.

Poza tym odnośnie akwizycji ładunków istnieje między liniami konferencyjnymi prawo pewnej wolnej konkurencji. Może ona działać na skutek posiadania szybszych, bardziej nowoczesnych statków, lepszej obsługi załogi, budowy specjalnych statków itp. Na tle organizacji konferencyjnej należałoby omówić zasady konferencji żeglugowych, gdyż będzie to może najlepszym sposobem do wyłożenia przyczyn powstania i przestrzegania tych zasad.

Na konferencje składają się przeważnie linie okrętowe różnych bander. Organizacje konferencyjne różnią się między sobą niejednokrotnie stawkami, przeważnie jednak posiadają swoje komitety wykonawcze z sekretarzem konferencyjnym na czele. Najczęściej spotykaną formą jest istnienie następujących komitetów wykonawczych:

1) Komitetu Maklerów *(Broker's Committee),*
2) Komitetu Armatorów *(Owner's Committee).*

Linie okrętowe mają w tym wypadku w obu komitetach swoich przedstawicieli (linii i maklera danej linii).

Trudno jest przeprowadzić bezwzględne rozgraniczenie spraw poruszanych na posiedzeniach tych komitetów, lecz ogólnie można określić, że Komitet Maklerów załatwia sprawy, związane z polityką frachtową oraz utrzymuje bezpośredni kontakt z załadowcami, których wnioski, co do stawek, warunków przewozu, specjalnych notowań, portów zawinięć itd., są przedkładane Komitetowi Maklerów.

Wniosek Komitetu Maklerów jest przedkładany następnie sekretarzowi Komitetu Armatorów, który sprawę porusza na posiedzeniu Komitetu Armatorów.

Trzeba tutaj podkreślić, że w obu komitetach są reprezentowane różne grupy, przy czym odróżnić należy partnerów, występujących jako linie okrętowe oraz grupy linii jednej bandery, które, zależnie od posiadanego tonażu, zakresu terytorialnego działania i zasilenia ładunkami, posiadają swoje wpływy w konferencji.

PORTY ZASADNICZE I PORTY DRUGORZĘDNE

Linie konferencyjne utrzymują komunikację na danym szlaku, przy czym zostają ściśle określone porty załadowcze i przeznaczenia. W zależności od taryfy i stawek odróżnia się porty zasadnicze i drugorzędne *(base ports i out ports).*

Portem zasadniczym jest taki port, z którego obowiązują do wyznaczonych portów przeznaczenia najniższe stawki taryfowe, podczas

gdy taryfa przewiduje dla *out ports* stawki o określony dodatek wyższe. Ustalenie portów zasadniczych zależy od wpływów danych linii lub grup linii według bander. Dla konferencji wyjściowych *(Outward Conference)* z Europy północnej i Anglii portami zasadniczymi są głównie duże porty zachodnio-europejskie, jak Antwerpia, Rotterdam, Le Havre, Dunkierka, Hamburg, Brema; porty angielskie, jak Londyn, Southampton, Liverpool, Middlesbrough itd; z portów pośrednich Morza Północnego i Sundu oraz Morza Bałtyckiego — Kopenhaga, Göteborg, Oslo, ostatnio Gdynia, ale tylko dla Konferenji Północno-Atlantyckiej, Australijskiej przy bezpośrednich statkach z Gdyni, dla konferencji na Daleki-Wschód, do Ameryki Środkowej i Indii Zachodnich (Kuba, Meksyk, porty atlantyckie Kolumbii, niektóre porty Ameryki Środkowej). Do portów Zatoki Meksykańskiej notuje się z małymi wyjątkami stawki te same co do Nowego Jorku.

Główne porty zachodniej Europy są zasadniczymi z powodu posiadania największej podaży ładunków oraz tradycji istnienia linii narodowych. Porty takie, jak Kopenhaga, Göteborg, Oslo, zawdzięczają swoją rolę w konferencjach w pierwszym rzędzie liniom narodowym, a następnie poważnemu alimentowi towarowemu.

Gdynia jest portem zasadniczym dla Konferencji Północno-Atlantyckiej, dzięki istnieniu dwóch bezpośrednich linij, które potrafiły uzyskać odpowiednie stanowisko dla naszego portu (przewóz pasażerów, drobnicy).

Dość ciekawa walka o Gdynię jako port zasadniczy rozegrała się swego czasu w Konferencji Wschodnio-Azjatyckiej, w której *Far East Line* wniosek taki postawiła i przeprowadziła. Na poparcie wniosku *Far East Line* wpłynęła dostateczna podaż ładunków dla linii na Daleki Wschód. Nie potrzeba wyjaśniać, że zniesienie dodatku frachtowego wpływa dodatnio na rozwijanie się wywozu, gdyż przynajmniej pod względem transportowym stawia kupca polskiego w tym samym położeniu, co jego konkurenta zachodnio-europejskiego.

W konferencjach istnieją porozumienia linii okrętowych co do zawinięć, tzn. że linie układają się, że dane porty będą obsługiwane przez dane linie, przy czym porty takie, jak Kopenhaga, Göteborg, są obsługiwane w większości przez linie narodowe, porty zachodnio-europejskie zaś przez wszystkie linie, chociaż obecnie przejawiająca się co raz większa tendencja do popierania linii narodowych znajduje również pewien odgłos w konferencjach.

RABATY System rabatowy jest właściwie ściśle związany z warunkami frachtowymi. Celem systemu rabatowego jest dążenie

do związania załadowców liniami konferencyjnymi.[2] Lojalni załadowcy otrzymują, zależnie od stosowanego przez daną konferencję systemu, rabat w wysokości normalnie 10% jednorazowo, lub w dwóch ratach po 5% po upływie pół roku, lub też 1 lipca albo 1 stycznia każdego roku. Są to tzw. *deferred rebates,* które przeważnie równoważą pobierany przy załadowaniu *primage* 5% czy 10%. Rabat jest zawsze wypłacany załadowcy płacącemu fracht. Nie mogą natomiast czerpać z niego korzyści towarzystwa transportowo-ekspedycyjne. Konferencje prowadzą kontrolę załadowców i nielojalni załadowcy są wciągani na czarną listę, tracąc prawo do żądania rabatu.

W dalszym ciągu należy zwrócić uwagę na specjalne porozumienia, istniejące w konferencji, które dążą do wyrugowania konkurencji wzajemnej, zapewniając jednocześnie załadowcy dogodne warunki. Są to tzw. ładunki na rachunek konferencji. Jeżeli jakieś duże ładunki w większych partiach, np. części żelaza konstrukcyjnego lub mostów, ze względu na istniejące dodatki do frachtu według taryfy albo na wysoki fracht, nie mogą być wysyłane poszczególnym liniami konferencyjnymi, wtedy konferencja, na wniosek załadowców, ustala specjalną stawkę, przy czym przewiezienie musi nastąpić statkami wyznaczonymi przez konferencję.

Dalszym przykładem takich specjalnych porozumień jest istniejące w Konferencji Dalekiego Wschodu tzw. *Central Booking Office* dla żelaza. Wszystkie ładunki żelaza muszą być zgłaszane do tego biura, które je rozdziela między linie. Zarówno w pierwszym, jak i w drugim wypadku, rozdział ten odbywa się z zachowaniem interesów poszczególnych linii, podziału terytorialnego itd., czyli drogą przyjacielską.

Współpraca konferencji z załadowcami opiera się właściwie na zasadzie wzajemności i kompromisu. Konferencje w zasadzie ustalają takie stawki, które pozwalają na dogodny przewóz towarów, a nie pozwalają na pojawianie się outsiderów. Konferencje muszą niejednokrotnie dopomagać swoją polityką frachtową do rozwoju lub realizacji danego interesu handlowego (sprzedaż), stwarzając lub wzmagając tym sposobem podaż ładunku na danym szlaku.

---

[2] System rabatowy polega na pewnego rodzaju kontrakcie, w myśl którego linie konferencyjne zobowiązują się przewozić towar po pewnych stawkach, a załadowcy oddawać swe ładunki na te linie. O ile załadowca nie chce korzystać stale z usług linii konferencyjnych, musi w praktyce płacić fracht wyższy o ustalony rabat dla stałych załadowców.

ZARYS HISTORYCZNY KONFERENCYJ

Pierwszą właściwie konferencją była zawarta w r. 1830 umowa północno-angielskich armatorów, którzy ogłosili, że będą utrzymywali umówione stawki. Była to co prawda pośrednia forma, lecz, jak zaznaczono wyżej, trudno znaleźć ścisłe rozgraniczenie między kartelem a konferencją.

Pierwszą konferencją uznaną historycznie była jednak *Calcuta Conference* z 1878 r., obsługująca Indie Brytyjskie i Daleki Wschód. Następnie powstały w Europie konferencje: Północno-Atlantycka w 1892 r., La Platy w 1896 r. i *Straits Homeward* w 1897 r.[3]

WAŻNIEJSZE KONFERENCJE

Ze względu na kierunek szlaków komunikacyjnych należy rozróżnić konferencje linij do Europy, czyli *Homeward Conferences,* i z Europy, czyli *Outward Conferences.*

Najważniejszymi konferencjami obecnie są:

1. Konferencja Dalekiego Wschodu
2. „ Indii Brytyjskich
3. „ Australii
4. „ Indii Holenderskich
5. „ Północno-Atlantycka
6. „ Południowo-Afrykańska
7. „ Ameryki Środkowej i Indii Zachodnich
8. „ Brazylii
9. „ La Platy
11. „ Południowego Pacyfiku i Cieśniny Magellana
11. „ Północnego Pacyfiku.

Wszystkie powyższe konferencje *outward* mają odpowiedniki w konferencjach *homeward.* Poza tym istnieje bardzo ważna konferencja na szlaku z portów Zatoki Meksykańskiej do Europy. Na szlaku z La Platy do Europy istnieje porozumienie armatorów, które działa sprawnie i przynosi tak liniom, jak i załadowcom poważne korzyści w postaci bardziej ustabilizowanych stawek frachtowych.

Jak w innych porozumieniach żeglugowych, tak i w konferencjach, linie żeglugowe dążą do uzyskania monopolu na transport ładunków lub pasażerów na danym szlaku. Utrudniają te dążenia tram-

[3] Konferencja *Straits Homeward* zasługuje na specjalną uwagę. Linie okrętowe zawarły umowę z 6—7 firmami, reprezentującymi 60% wywozu do Europy, że wszystkie ich towary będą przewożone statkami tych linii konferencyjnych w zamian za pewne koncesje co do stawek na pewien przeciąg czasu. Przeciwko tej konferencji wydano nawet specjalną ustawę, na mocy której ci, którzy posługiwali się liniami konferencji musieli płacić 10% frachtu kary. Armatorzy jednak nie byli pokrzywdzeni, bo ostatecznie wszystko odbijało się na konsumencie. Powoli ustawa ta poszła w niepamięć.

py, zabierające ładunki o charakterze masowym; ładunki takie ze względu na zmniejszenie się obrotów[4] są również chętnie przyjmowane przez linie, które, z tych czy innych względów, z komunikacji się nie wycofują.

WALKA Z OUTSIDERAMI

Dużym niebezpieczeństwem dla konferencji są tzw. outsiderzy czyli przedsiębiorstwa, które, będąc przeważnie stale zainteresowane w komunikacji na danym szlaku, nie należą jednak do konferencji i uprawają politykę frachtową szkodliwą z punktu widzenia konferencji, gdyż stosują zawsze stawki poniżej ustalonych przez linie zorganizowane. Chcąc otrzymać ładunki, konferencje muszą również obniżać swoją taryfę.

Jako przykład może posłużyć konferencja Dalekiego Wschodu i jej walki z outsiderami: *Continental Far East Line* i *Rickmers Linie.* Konferencja ta zwalczyła *Continental Far East Line* przez obniżenie stawki na żelazo (lata 1935—1936), czyli tzw. *bottom cargo,* poniżej granicy opłacalności. Tym samym *Continental Far East Line,* zorganizowana przez spekulantów antwerpijskich, straciła ładunek, na którym opierała swój byt. *Rickmers Linie* przysporzyła natomiast konferencji dużo poważniejszych kłopotów ze względu na to, że linia ta miała duże poparcie ze strony rządu niemieckiego, załadowców, a nawet ciche poparcie innych linii okrętowych niemieckich, które pozwalały *Rickmersowi* zabierać ładunki, na które same nie reflektowały. Trudności konferencji Dalekiego Wschodu mogą służyć za przykład, jaki niepokój może wprowadzić na rynku frachtowym, a nawet towarowym, nielojalny outsider, który daje kupcom korzyści wątpliwej wartości, obniżając jednocześnie rentowność zaangażowanych linii.

PRÓBY KONFERENCYJ W ŻEGLUDZE WOLNEJ

Ażeby wyczerpać temat, zakreślony niniejszą pracą, należy wspomnieć o usiłowaniach zrzeszania się, czynionych przez armatorów zaangażowanych w żegludze wolnej czyli dzikiej. Przykładem takim jest *Baltic and White Sea Conference,* która została utworzona w 1905 r. Obecnie występuje ona pod nazwą *Baltic and International Maritime Conference.* Konferencja ta miała na celu ustalanie na dorocznych zebraniach minimalnych stawek na drzewo, węgiel, rudy i inne ładunki masowe. W ciągu lat doznała ona wielu zmian, nie przetrwała jednak próby życia, gdyż nie miała nigdy większego znaczenia, jeśli chodzi o poziom stawek. Ustaliła jednak wzory czarterów i innych do-

[4] W latach ciężkiego kryzysu żeglugowego, jaki istniał przez dłuższy czas mniej więcej do początku 1936 r., zmniejszenie się podaży ładunków było poprostu katastrofalne dla armatorów.

kumentów. Odgrywa ona poza tym rolę pewnego rodzaju biura informacyjnego dla swych członków.

W okresie minionego kryzysu żeglugowego istniały porozumienia między armatorami trampowymi, lecz, z małymi wyjątkami, nie doprowadziły one do trwałej współpracy. Jako przykład można jednak zanotować ograniczenia konkurencji przy frachtowaniu drzewa z Bałtyku i Morza Białego na skutek porozumienia armatorów skandynawskich. Podkreślić należy natomiast, że komitet frachtowy portów La Platy, ustalający minimalne stawki na zboże, działa sprawnie i w znacznym stopniu przyczynił się do polepszenia warunków eksploatacji dla statków, kursujących do portów La Platy i odwrotnie.

W ostatnich miesiącach roku zeszłego doszło do porozumienia między angielskimi armatorami floty trampowej, co do ograniczenia konkurencji. Obecnie są czynione próby związania tym porozumieniem armatorów innych państw. Należałoby życzyć powodzenia tej inicjatywie, mającej na celu złagodzenie przyszłych kryzysów w przemyśle żeglugowym.

§ 3. CELE KONFERENCJI ŻEGLUGOWYCH

ROLA KONFERENCJI W ŻYCIU GOSPODARCZYM

Omawiając sprawy koncentracji sił w żegludze morskiej, przeważnie regularnej, poruszono pokrótce wszystkie formy porozumień żeglugowych, których cel jest zawsze ten sam:

1) wyeliminowanie z rynku wolnej i niewygodnej konkurencji,
2) ograniczenie na danym szlaku konkurencji trampów, głównie w przewozie drobnicy, a często również w przewozie towarów masowych.

Wypadałoby w końcu zastanowić się nad tym, czy konferencje osiągają swój cel i czy są gospodarczo pożądane?

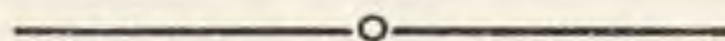
Od początku XX wieku przemysł żeglugowy przechodzi coraz częstsze i silniejsze kryzysy z powodu nadmiaru tonażu światowego. Ten nadmiar tonażu powoduje ostrą konkurencję, objawiającą się w spadku stawek frachtowych często daleko poniżej kosztów własnych, jak to obserwowaliśmy w czasie ostatniego kryzysu. Ta sytuacja powoduje z jednej strony duże straty dla armatorów, niejednokrotnie katastrofalne, co jest gospodarczo niepożądane, a z drugiej strony wprowadza na rynek frachtowy niepokój i dezorganizację. W dobie zachwiania równowagi ekonomicznej pożądane jest wprowadzanie do życia jak największej stabilizacji. Takim elementem stałym powinien być dla kupca fracht morski. Z tej strony nie powinienby obawiać się kupiec poważnej konkurencji. Takie wyeliminowanie konkurencji w zakresie

transportu morskiego może nastąpić jedynie przez ustalenie jednakowych stawek dla wszystkich kupców. Do tego właśnie dążą konferencje i wszelkiego rodzaju porozumienia żeglugowe. Pozwalają one na wzmożenie rentowności przemysłu żeglugowego, zapewniając kupcom określony poziom stawek. Jest powszechnie wiadomym, że stawki frachtowe nie są ustalane przez konferencje po dyktatorsku, lecz w porozumieniu ze sferami kupieckimi, a zatem są dostosowywane do wymagań handlu.

ZNACZENIE KONFERENCYJ DLA GDYNI I GDAŃSKA

W sferach kupieckich w Polsce słyszy się niejednokrotnie utyskiwania na wysokość stawek konferencyjnych. Większość konferencyj stosuje dla Gdyni i Gdańska stawki wyższe o tzw. *range*, gdyż porty nasze uważa za porty drugorzędne — *out ports*. Podwyższanie stawek powodowane jest położeniem geograficznym Gdyni i Gdańska, z punktu widzenia handlowego jest więc do pewnego stopnia słuszne, gdyż zawinięcie statku oceanicznego do Gdyni powoduje dla armatora koszty dodatkowe. Tak samo dowóz towarów do niektórych portów zachodnio-europejskich jest połączony z pewnymi kosztami dla armatora. Niezależnie od tych rozważań należałoby podkreślić, że kupcy polscy niejednokrotnie krytykują niesłusznie nawet stawki konferencyjne tzw. zasadnicze, czyli równe stawkom z portów zachodnio-europejskich (stosowane przez niektóre konferencje dla Gdyni), wyrażając tym samym żądania postawienia ich w lepszej sytuacji, aniżeli kupca zachodnio-europejskiego. Takie żądania są gospodarczo nieuzasadnione.

Biorąc pod uwagę rozwój handlu zagranicznego Polski z krajami zamorskimi i obserwując coraz większą podaż ładunków na bezpośrednich liniach oceanicznych, należy przewidywać, że Gdynia będzie stawała się dla linii oceanicznych coraz bardziej, atrakcyjnym portem. Za tę podaż ładunków musimy wymagać rekompensat od linii oceanicznych, a tym samym i konferencji żeglugowych, w formie przyznawania kupcom polskim i innym korzystającym z naszych portów tych samych warunków frachtowych, jakie są oferowane załadowcom w portach zachodnio-europejskich.



DR TADEUSZ BIEROWSKI

USTALENIE ZWYCZAJÓW PORTOWYCH PRZY PRZEŁADUNKU W PORCIE GDYŃSKIM

§ 1. O USTALENIE DEFINICJI „FREE REELING"

POTRZEBA USTALENIA ZWYCZAJÓW PORTOWYCH W GDYNI

Przeszło 15-letnia praca portu gdyńskiego zaczyna wytwarzać potrzebę ustalenia pewnych zwyczajów portowych, istniejących w każdym prawie porcie morskim. Zwyczajom tym ustawodawstwa morskie dają szerokie prawa obywatelstwa, postanawiając niejednokrotnie, iż formę lub sposób wykonania pewnej czynności określają miejscowe zwyczaje. Poza tym cały szereg terminów prawnych używanych w handlu lub transporcie morskim podlega w praktycznym swym zastosowaniu różnicom, ustalonym zwyczajem danego portu. Istnieje wprawdzie silna tendencja, zmierzająca ku zunifikowaniu odnośnych pojęć, jak np. prace Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu, w wyniku których ustalono jednolitą wykładnię takich terminów, jak *cif, fob, fio* itd., niemniej jednak odrębna struktura handlowa czy eksploatacyjna każdego portu posiada i posiadać będzie przemożny wpływ na treść i rozmiar pewnych zwyczajów; te ostatnie ze swej strony, jeżeli istnieją faktycznie, muszą być przybrane w pewną formę i wyrażone z całą ścisłością, ażeby zapobiec rozmaitym wykładniom i uchylić związaną z tym niepewność w obrocie.

TWORZENIE SIĘ ZWYCZAJÓW PORTOWYCH

Zwyczaje, które się tworzą w porcie gdyńskim, nie mają jeszcze poza sobą długich lat bytu, niemniej jednak, będąc prawie w powszechnym zastosowaniu, domagają się tego sformułowania. Miarodajne komórki organizacyjne naszego portu, jak np. Komisja Morska Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni lub Rada Interesantów Portu, wykazywały, i to słusznie, dużą ostrożność w traktowaniu tych zagadnień, wychodząc z założenia, że port gdyński dopiero w ostatnich latach objął swą aktywnością wszystkie rodzaje towarów i wszystkie odcinki pracy portowej. Ta ewolucja wysuwa zasadnicze zagadnienie, kiedy proces krystalizowania się pewnych zwyczajów portowych należy uważać za skończony, kiedy zaś za pozostający jeszcze w stanie płynnym. Brak możliwości dania ścisłej odpowiedzi nakazywał wyżej wymienionym organizacjom odłożyć formułowanie zwyczajów

na czas dalszy. Potrzeby jednak życia i postępującego ustawicznie ruchu portowego okazują się silniejsze i wyrzucają ze swych nurtów parę zagadnień, które domagają się uregulowania i które, w konsekwencji, są przedmiotem niniejszych uwag.

PRZYCZYNY POWSTAWANIA ZWYCZAJÓW PORTOWYCH

Jedno z takich zagadnień zilustruje następujący przykład. Importer czechosłowacki zawarł umowę kupna rudy i fosforytów, w której uzgodnił ze sprzedawcą (eksporterem). że towar zostanie mu wydany *free reeling* (wolne od nadburcia) w porcie gdyńskim. Wyładunek nastąpił za pomocą dźwigów portowych i za pośrednictwem firmy, trudniącej się pracami przeładunkowymi, przy czym połowa kosztów użycia dźwigów obciążyła statek, druga połowa odbiorcę. Tym ostatnim była jedna z firm ekspedytorskich, działająca na podstawie zlecenia eksportera. Przelała ona tą drugą połowę kosztów dźwigowego przypadającą na statek, którą w konsekwencji miał pokryć eksporter — na importera czechosłowackiego, dla którego towar był przeznaczony. Importer ten zaprotestował przeciwko obciążaniu go połową kosztu dźwigowego. Twierdził on, że wedle umowy kupna-sprzedaży, zawartej z eksporterem, powinien był ten ostatni wstawić do swej umowy z armatorem o transport morski (czarter) klauzulę, że w razie wyładunku dźwigami ma ponosić połowę kosztów statek, (armator) a drugą połowę załadowca (eksporter).

Protest importera czechosłowackiego poruszył trzy zasadnicze kwestie: 1) czy istnieje w Gdyni powszechny zwyczaj ładowania (załadowania lub wyładowania) za pomocą dźwigów, 2) jak się dzielą koszty dźwigowego, jeżeli załadunek lub wyładunek za pomocą dźwigów nie był przewidziany w umowie przewozowej, 3) co oznacza w trasporcie morskim termin *free reeling.*

Ponieważ kwestia ostatnia reguluje pośrednio kwestie pierwszą i drugą, przeprowadzono przede wszystkim ankietę w portach sąsiednich celem otrzymania odpowiedzi na następujące pytania:

a) czy używany jest termin *free reeling,*

b) jaka jest treść tego terminu, szczególnie przy przeładunku za pomocą dźwigów portowych.

§ 2. REZULTATY ANKIETY

„FREE REELING" WEDŁUG IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ W GDAŃSKU

Z odpowiedzi na ankietę należy zanotować następujące.

W Gdańsku miejscowa Izba Przemysłowo-Handlowa ustaliła odnośny zwyczaj, redagując jego treść następująco:

„Według gdańskich zwyczajów handlowych, ten, kto ma dostarczyć

towary masowe, nadchodzące morzem, *free reeling* albo *franco burta statku,* poza nadburcie *(reeling),* licząc ze statku, winien je dostarczyć tak, aby mogły one być przyjęte na lądzie lub statku przez odbierających. Odnosi się to zarówno do wypadków, w których towary masowe wyładowuje się przy pomocy sprzętu statku, jak i do wypadków, w których wyładowuje się je dźwigami. Każde dalsze świadczenie statku obciąża odbiorcę. Jeśli wyładowuje się dźwigami, to połowa opłat za dźwigi obciąża tego, kto jest zobowiązany do dostawy *free reeling* lub *franco burta statku.* Druga połowa opłat za dźwigi obciąża odbiorcę".[1]

Jaka jest treść zwyczaju gdańskiego? Ażeby odpowiedzieć na to pytanie należy przede wszystkim podkreślić, że formuła gdańska ustala zwyczaj h a n d l o w y (hadlu morskiego), a nie zwyczaj, odnoszący się do dziedziny transportu morskiego. Reguluje ona prawa i obowiązki kontrahentów umowy kupna-sprzedaży, postanawiając, że:

1) dostawca (sprzedawca) ma dostarczyć towar poza burtę statku w ten sposób. by można go było odebrać zarówno od strony lądu (nabrzeża portowego), jak i morza (barki lub innego statku),
2) każda czynność statku, idąca poza przełożenie towaru za burtę, odbywa się na koszt odbiorcy (kupującego),
3) przy wyładunku dźwigami połowę kosztów płaci dostawca a połowę odbiorca,
4) z terminem *free reeling* zrównany jest termin *frei längsseits,*
5) zasady powyższe odnoszą się do przywozu towarów m a s o w y c h.

Natomiast formuła gdańska nie reguluje wzajemnych praw i obowiązków kontrahentów umowy o przewóz morski — względnie nie precyzuje, czy i o ile wymienione w niej obowiązki dostawcy i odbiorcy mają znaleźć odpowiednik w umowie przewozowej. Stwarza to liczne trudności, jak zobaczymy niżej. O ile więc chodzi o za-

[1] „Nach Danziger Handelsbrauch hat derjenige, der seewärts eingehende Massengüter *frei Reeling* oder *frei längsseits* zu liefern hat, die Ware jenseits der Reeling(vom Schiff aus gesehen) so zu liefern, dass sie von der Landseite bezw. von dem auf der Wasserseite übernehmenden Wasserfahrzeug abgenommen werden kann. Dies gilt sowohl in den Fällen, in denen die Massengüter mit dem Schiffsgeschirr, als auch in den Fällen, in denen sie mit Kränen gelöscht werden. Jede weitere Leistung des Schiffes geht zu Lasten des Empfängers. Wird mit Kränen gelöscht, so geben die halben Krankosten zu Lasten desjenigen, der zur Lieferung *frei Reeling* bezw. *frei längsseits* verpfichtet ist. Die andere Hälfte der Krankosten geht zu Lasten des Empfängers".

gadnienie transportu morskiego, a nie tylko handlu, stwierdzić należy, że zwyczaj gdański nie daje jasnych zasad i nie usuwa wynikających wątpliwości. Poza tym wydaje się dziwnym, że zwyczaj gdański reguluje jedynie przywóz (a nie przywóz i wywóz równocześnie), w przywozie zaś tylko towary masowe. Niewątpliwie miano tu na myśli, że przy wywozie nieprawdopodobne jest wprost użycie określenia *free reeling*, raczej zastąpić je winien termin *frei Bord*. Niemniej jednak, jak się przekonamy z odpowiedzi na ankietę w innych portach, terminy znane w jednym porcie są prawie nieznane w drugim, z czego można dedukować, że termin tak mało znany w praktyce jak *free reeling* może mieć w pewnym wypadku zastosowanie również i przy wywozie. Nasuwa się zatem praktyczna uwaga, że jeśli Izba Przemysłowo-Handlowa w Gdańsku postanowiła ustalić zwyczaj, obejmujący treść tego terminu w handlu morskim — to nie powinna była ograniczać go jedynie do przywozu.

Ograniczenie formuły gdańskiej do towarów masowych jest niewątpliwie wynikiem praktycznego rozumowania, że przy drobnicy wyładunek następuje w stosunku do wszystkich przesyłek jednakowo, wobec czego sprawa nie ma praktycznego znaczenia. Ale i tutaj wydaje się takie sformułowanie zbyt krótkowzrocznym. Przy istniejącej bowiem płynnej i nieoznaczonej ściśle granicy pomiędzy pojęciem drobnicy *(Stückgut)* a pojęciem towaru masowego *(Massengut)* mogą się zdarzać sytuacje, dla których określony zbyt ciasno zwyczaj gdański nie będzie miał zastosowania. Innymi słowy przy przywozie np. dużej partii jakiegoś towaru, co do którego istnieć będą sprzeczne poglądy, czy jest ona towarem masowym czy drobnicowym, zwyczaj gdański nie będzie podstawą rozważań chociażby ze względów formalnych.

Również zrównanie pojęcia *frei längsseits* z terminem *free reeling* nie wydaje się szczęśliwym. *Frei längsseits,* mający swój odpowiednik w częściej używanym angielskim terminie *free alongside ship,* oznacza dostawę lub odbiór na nabrzeżu portowym lub na statku (barce), gdy załadunek lub wyładunek następuje z morza. Natomiast w samej treści zwyczaju gdańskiego mieści się wyraźnie podkreślenie, że przy *free reeling* wydawanie towaru poza burtę statku musi jedynie nastąpić w taki sposób i tak daleko, by towar mógł zostać odebranym. Jest to duża różnica w praktyce i przy rozmaitych wyładunkach. W każdym razie zrównanie obu tych terminów, z których drugi *(free alongside ship)* ma prawie światowe prawo obywatelstwa i ściśle określoną treść, a pierwszy *(free reeling)* ma raczej lokalne znacze-

nie i w wielu portach nie jest nawet znany — nie przyczynia się do uzgodnienia pojęć, lecz raczej pogłębia panujące różnice.

„FREE REELING" WEDŁUG ZWIĄZKU GDAŃSKICH MAKLERÓW OKRĘTOWYCH

Związek Gdańskich Maklerów Okrętowych nadesłał w dniu 26 marca 1936 r. opinię następującą: „Według pojęcia *free reeling* statek jest obowiązany odebrać ładunek albo dostarczyć go na ląd tylko od lub do linii burty, co znaczy, że ryzyko poza burtą statku nigdy nie może go (statku) obciążać, nawet gdy ładunek jest przyjmowany albo dostarczany przy pomocy sprzętu statku".[2]

Z opinii tej wynika, że Związek Gdańskich Maklerów Okrętowych zajął się w badaniu omawianej kwestii jedynie sprawą ryzyka, które przedstawia się jako zagadnienie odrębne. Będzie o nim mowa w końcowych uwagach niniejszej pracy.

„FREE REELING" WEDŁUG OPINII IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ W LUBECE

Izba Przemysłowo-Handlowa w Lubece przesłała w odpowiedzi na ankietę opinię tamtejszego związku przedsiębiorstw żeglugowych (armatorów), która brzmi:

„Jeżeli w myśl umowy o przewóz załadowca ma dostarczyć towar na miejscu załadunku *free reeling* albo *frei Längsseite,* to zdarza się często, że cały przeładunek z wagonu lub statku żeglugi śródlądowej do pomieszczeń statku morskiego odbywa się przy pomocy dźwigów. Powstawały wątpliwości, kogo w takich wypadkach obciążają wynikłe koszty dźwigowego.

Zasadniczo załadowca ma w myśl umowy dostarczyć towar *free reeling* albo *franco burta statku,* podczas gdy o doprowadzenie towaru do ładowni winien troszczyć się statek. Jeśli w takich wypadkach cała praca, a więc zarówno dostawa z wagonu lub statku śródlądowego do nadburcia *(reeling)* albo (przy *frei Längsseite)* aż do chwytki (stropu) ładującego statku, jak i dostawa do ładowni, jest wykonywana przez dźwig, zwykło się od wypadku do wypadku uzgadniać między armatorem a załadowcą wysokość udziałów w należnych kosztach dźwigowego. Całkowite koszty dźwigowego w zasadzie przejmuje ta strona, której szczególnie zależy na spiesznym załadunku statku morskiego przez użycie dźwigów.

---

[2] „Nach dem Begriff *frei Reeling* ist ein Schiff nur verpflichtet, Ladung die es zu übernehmen hat oder an Land liefert, von oder bis frei Bordkante zu übernehmen, das will sagen, dass das Risiko, selbst wenn die Ladung mit Schiffsgeschirr übernommen oder abgeliefert wird längsseits des Schiffes, niemals zu seinen Lasten gehen kann".

Jeżeli jednak załadowca dostarcza towary przy pomocy dźwigu aż do ładowni bez uprzedniego porozumienia się z przedstawicielem statku odnośnie kosztów dźwigowego, to wówczas koszty te ponosi wyłącznie załadowca, już choćby dlatego, że statek mógłby dla przeniesienia towarów od nadburcia lub od burty *(Längsseite)* aż do ładowni zastosować inne postępowanie, które by mu nie przysporzyło żadnych kosztów albo tylko minimalne".[3]

Opinia powyższa zatem:

1) zajmuje się terminami *free reeling* i *frei Längsseite,* traktując je równorzędnie.

2) zajmuje się tymi terminami tylko przy załadunku (wywozie), a więc traktuje sprawę również jednostronnie i tylko odwrotnie niż zwyczaj ustalony przez gdańską Izbę Przemysłowo-Handlową, która zajmowała się jedynie wyładunkiem (przywozem),

3) traktuje oba terminy jako terminy używane w umowach przewozowych (terminy transportowe),

4) zajmuje się jedynie kwestią rozdziału kosztów przy użyciu dźwigów portowych,

5) ustanawia jako zasadę konieczność uzgodnienia rozdziału kosztów dźwigowego pomiędzy załadowcą a armatorem,

6) ustala, iż — w razie braku takiego porozumienia — w zasadzie wszystkie koszty dźwigowego ponosi ta strona, której zależy na przyspieszeniu załadowania statku,

---

[3] „Wenn laut Frachtvertrag der Ablader die Güter am Ladeplatze *frei Reeling* oder *frei Längsseite* zu liefern hat, so kommt es häufig vor, dass die gesamte Beförderung vom Waggon bezw. Binnenschiff bis in den Raum des Seeschiffes mit Kränen geliefert wird. Es sind Zweifel darüber aufgekommen, wem in solchen Fällen die enstandenen Krankosten zur Last fallen.

An und für sich hat nach dem Frachtvertrage der Ablader die Güter nur *frei Reeling* bezw. *frei Längsseite* zu liefern, während für die Beförderung der Güter in den Raum das Seeschiff zu sorgen hat. Wenn in solchen Fällen die gesamte Arbeit, also so wohl die Beförderung vom Waggon, bezw. vom Binnenschiff bis zur Reeling bezw. (bei *frei Längsseite)* bis in den Stropp des ladenden Schiffes, als auch die Beförderung in den Schiffsraum, vom Kran besorgt wird, pflegt die Höhe der vom Reeder und vom Ablader zu zahlenden Krankostenanteile von Fall zu Fall vereinbart zu werden. In der Regel übernimmt derjenige Teil, dem an der Beschleunigung der Beladung des Seeschiffes durch Kranbenutzung besonders gelegen ist, die gesamten Krankosten.

Wenn jedoch der Ablader die Güter mit dem Kran bis in den Schiffsraum liefert, ohne sich wegen der Krankosten vorher mit dem Schiff zu verständigen, so hat der Ablader für die Krankosten allein aufzukommen, schon deshalb, weil das Schiff vielleicht für den Transport der Güter von Reeling bezw. von Längsseite bis in den Raum ein anderes Verfahren vorgezogen hätte, durch welches ihm keine oder nur geringere Kosten verursacht worden wären".

7) ustala, iż w razie braku porozumienia, o którym mowa w punkcie 5, jeżeli załadowca dostarcza dźwigiem towar aż do luku statku, wszystkie koszty dźwigowego ponosi załadowca, armator bowiem lub statek mógł był poczynić odmienne zarządzenia dla transportów od burty statku aż do luku statku, które by nie spowodowały dla statku żadnych kosztów lub tylko koszty nieznaczne.

Widzimy z powyższego, że również i opinia Izby Przemysłowo-Handlowej w Lubece nie wyczerpuje całego zagadnienia i rozwiązuje je jednostronnie. Jest to zrozumiałe z uwagi na wzmiankę, znajdującą się w piśmie tej Izby z dnia 8 kwietnia 1936 r., że w odpowiedzi na ankietę przysyła opinię lubeckiego Związku Armatorów.

Opinia ta oświetla tylko niektóre punkty interesującego nas zagadnienia i posiada wskutek tego wartość jedynie pomocniczą.

„FREE REELING" W INTERPRETACJI KORESPONDENTA HAMBURSKIEGO

Na podstawie informacji zasięgniętych w Hamburgu stwierdzono, że żaden uzans w odniesieniu do pojęcia *free reeling* nie jest tam znany. Jest to z jednej strony dziwne, Hamburg bowiem jest jednym z największych portów na kontynencie i znany jest ze swych bardzo praktyczych i wyposażonych w długoletnie doświadczenie zwyczajów handlowych. Z drugiej strony jest ten brak wytłumaczalny, Hamburg bowiem jest przede wszystkim portem przeładowującym drobnicę, a jak wyżej zaznaczono, termin *free reeling* zdaje się odgrywać większą rolę przy ładunkach masowych.

Informacja hamburskiego korespondenta idzie jeszcze dalej i stwierdza, że podobna klauzula *(free to railing)* nie jest również znana zwyczajom amerykańskim ani angielskim. W końcu informator wyraża zapatrywanie, że klauzula *free reeling* może oznaczać jedynie wolę stron co do rozdziału kosztów transportu — i nie wkracza w dziedzinę rozdziału ryzyka.

§ 3. PRÓBY STWORZENIA WŁASNEJ DEFINICJI „FREE REELING"

POLSKI PROJEKT DEFINICJI „FREE REELING"

Tyle co do wyników ankiety. Nie zawierają one jasnej odpowiedzi ani co do powszechności istnienia lub używania terminu *free reeling,* ani co do jego tendencji regulowania bądź to kwestii repartycji kosztów, bądź to kosztów ryzyka. Wyniki ankiety pozostawiły kwestię otwartą, tak jak ona była poprzednio. W konsekwencji tego należało podjąć się próby jej uregulowania, i to w sposób jak najbardziej praktyczny.

Tym się też tłumaczy projekt ustalenia zwyczaju, który został przedłożony Komisji Morskiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni w dniu 27 czerwca 1936 r.

Brzmienie jego jest następujące:

„W razie użycia przez strony kontraktujące, bądź to w umowie przewozowej, bądź to w konosamencie, bądź to w umowie kupna-sprzedaży, jednego z następujących określeń:

1) wolne od nadburcia (wolne od burty, wolna burta itp),
2) *free reeling (free to railing, at ship's rail* itp.),
3) *frei Schlinge (from the ship's tackle, sous palan, sottoparanco* itp.),

jest obowiązkiem armatora (kapitana) statku:

a) wyciągnąć ładunek z luków windami okrętowymi,
b) przenieść ładunek windami okrętowymi przez burtę tak daleko, jak pragnie odbiorca, jednak nie dalej, niż sięga ramię windy okrętowej,
c) wydawać ładunek, zwisający na olinowaniu, albo na nabrzeżu, albo na pomoście ładunkowym, albo do środków przewozowych (wagonów, barek, samochodów itp.).

Jeżeli statek otrzymał miejsce postoju przy nabrzeżu, na którym są zainstalowane dźwigi portowe, to, niezależnie od postanowienia umowy o przeładunku za pomocą wind okrętowych i niezależnie od zgody odbiorcy, może statek wydawać ładunek za pomocą dźwigów. Koszt opłaty dźwigowego ponosi w połowie statek, a w połowie towar (odbiorca).

Zarówno przy wyładunku windami okrętowymi, jak i dźwigami kończy się odpowiedzialność armatora z chwilą przekroczenia przez windę względnie dźwig linii powietrznej, idącej pionowo wzdłuż burty aż do wysokości ramienia windy względnie dźwigu portowego. Domniemywa się, że ładunek, który spadł na pokład, obciąża szkodą statek — podczas gdy ładunek, który spadł poza pokładem, obciąża szkodą przedstawiciela towaru".

OPINIA KOMISJI MORSKIEJ ODNOŚNIE „FREE REELING"

Projekt ten został przedyskutowany szczegółowo w dniu 13 lipca 1936 r. W wyniku dyskusji doszło się do przekonania, że szczegółowe ustalenie uzansu przez określenie wszystkich czynności, jakie mają być wykonane w razie użycia w umowie przewozowej terminu *free reeling* lub terminów analogicznych, nie jest wskazane z uwagi na to, że:

1) granice terminów analogicznych zacierają się pomiędzy sobą, a jasne ich określenie napotyka na trudności, wynikające z różnorakich zdań i poglądów osób, posiadających praktyczne doświadczenie w przeładunku portowym,

2) termin *free reeling* wymaga określenia swojej treści nie tylko jako termin odnoszący się do transportu morskiego (termin transpor-

towy), lecz również jako termin odnoszący się do handlu zamorskiego (termin handlowy),

3) ścisłe sprecyzowanie, tak jak ono było projektowane w propozycji z dnia 27 czerwca 1936 r., byłoby pierwszym tego rodzaju zjawiskiem w praktyce uzansów portowych. Jakkolwiek dokładne sprecyzowanie znaczenia tego terminu byłoby ze wszech stron godne zalecenia, to jednak, z uwagi na dosyć elastyczną interpretację przyjętą w innych portach odnośnie do tego terminu lub innych terminów handlowych, mogłyby wyniknąć pewne niedogodności dla ruchu portowego, których należało by się ustrzec w zrozumiałym interesie naszego rozwijającego się portu.

Z tych też względów Podkomisja postanowiła przedstawić Komisji Morskiej do zatwierdzenia tekst bardziej ogólny w brzmieniu poniższym:

„Osoba obowiązana do dostarczania towarów masowych, przychodzących drogą morską na zasadzie *free reeling* lub *frei längsseits* (pod którym to ostatnim terminem rozumie się również termin angielski *free alongside ship — fas),* zobowiązana jest do dostarczenia ładunku z zewnętrznej strony burty w ten sposób, ażeby ładunek mógł być odebrany ze strony lądu względnie ze strony statku (barki, łodzi itd.) od strony wody. Dotyczy to zarówno tych wypadków, w których ładunki masowe wyładowuje się za pomocą wind okrętowych, jak też i tych wypadków, w których wyładunek następuje za pomocą dźwigów. Jeżeli wyładunek następuje za pomocą dźwigów, obciąża połową kosztów dźwigowego osobę zobowiązaną do dostawy na zasadzie *free reeling* albo na zasadzie *frei längsseits.* Druga połowa kosztów dźwigowego obciąża odbiorcę".

OSTATECZNY PROJEKT DEFINICJI POLSKIEJ „FREE REELING"

Jak widzimy zatem projekt z 27 czerwca 1936 r. został zastąpiony projektem z 13 lipca 1936 r. Co do tego drugiego projektu wypowiedziały się rozmaite przedsiębiorstwa portowe w Gdyni. Wyniki tej ankiety miejscowej skłoniły Komisję Morską do ograniczenia projektowanego zwyczaju tylko do ładunków masowych i przyjęcia następującego (trzeciego z rzędu) projektu:

„W porcie gdyńskim, osoba, zobowiązana do dostarczenia towarów masowych, przychodzących drogą morską na zasadzie *free reeling,* winna:

a) oddawać ładunek poza burtę,
b) tak daleko, jak sięga ramię windy okrętowej wzgl. ramię dźwigu,
c) od strony lądu lub od strony wody (na barki, łodzie itd.) wedle życzenia odbiorcy.

Powyższe obowiązki mają miejsce w tych wypadkach, gdy ładunki, masowe wyładowuje się za pomocą wind okrętowych, jak i wtedy, gdy wyładunek następuje za pomocą dźwigów portowych (kranów). W tym ostatnim wypadku obciąża się połową kosztów najmu dźwigu portowego osobę, obowiązaną do dostawy na zasadzie *free reeling*, podczas gdy druga połowa obciąża odbiorcę ładunku.

Uwagi:

Z terminem *free reeling* zrównane są terminy:

a) wolne od nadburcia, wolne od burty, wolna burta,

b) *frei längsseits, frei Schlinge,*

c) *free to railing, at ship's rail, from the ship's tackle,*

d) *sous palan,*

c) *sottoparanco*

oraz termin *free alongside ship (fas),* o ile postawienie ładunku na nabrzeżu portowym lub na barce (łodzi) nie powoduje dla osoby zobowiązanej do dostawy osobnych kosztów.

Odpowiedzialność osoby zobowiązanej do dostawy na zasadzie wyżej wymienionych terminów kończy się z chwilą przekroczenia przez windę okrętową wzgl. dźwig, niosące ładunek, linii powietrznej, idącej pionowo wzdłuż burty statku aż do wysokości ramienia windy wzgl. dźwigu portowego.

Jeżeli kierowanie windą okrętową lub dźwigiem celem dostarczenia ładunku w myśl życzeń odbiorcy wymaga postawienia osobnego pracownika, koszt tego ostatniego obciąża odbiorcę".

UWAGI O OSTATECZNYM PROJEKCIE DEFINICJI „FREE REELING"

Do projektu tego zgłoszono następujące uwagi:

1) w punkcie *b* słowo „sięga" winno być bliżej określone, mianowicie przez dodanie słów „w sposób łatwy lub wygodny" (Polsko-Brytyjskie Tow. Okrętowe),

2) wykładnia podana w drugim ustępie uwag jest zbyt szczegółowa i powinna raczej brzmieć:

„odpowiedzialność osoby, obowiązanej do dostawy na zasadzie wyżej wymienionych terminów, kończy się z chwilą wyrzucenia towaru za burtę w zasięgu windy okrętowej wzgl. dźwigu, noszących ładunek" (Polska Agencja Morska),

3) ostatni ustęp uwag jest zbędny jeżeli się przyjmie redakcję proponowaną pod 2 (Polska Agencja Morska).

Polski Związek Maklerów Okrętowych zaproponował następującą redakcję zwyczaju (projekt czwarty):

„W porcie gdyńskim osoba, zobowiązana do dostarczenia towarów masowych, przychodzących drogą morską na zasadzie *free reeling*, winna:

a) oddawać ładunek poza burtę,
b) tak daleko jak ramię windy okrętowej wzgl. ramię dźwigu (kranu) może w sposób łatwy (lub wygodny) sięgnąć,
c) od strony lądu lub od strony wody (na barki, łodzie itp.) wedle życzenia odbiorcy.

Powyższe obowiązki mają miejsce zarówno w tych wypadkach, gdy ładunki masowe wyładowuje się za pomocą wind okrętowych, jak i wtedy, gdy wyładunek następuje za pomocą dźwigów portowych (kranów)".

Firma *Pantarei* wyraziła obawę, że projekt ustalenia uzansu za bardzo rozszerza znaczenie *free reeling:*

„W samym znaczeniu tego terminu należałoby rozróżnić definicję *free reeling* od *bis Reeling hinaus.*

Projekt przewiduje podawanie ładunku tak daleko, jak sięga ramię windy okrętowej wzgl. nawet zrównuje z terminem *frei längsseits.*

Wprawdzie projekt przewiduje, że o ile postawienie ładunku na nabrzeżu portowym wzgl. barce wymaga postawienia osobnego pracownika dla kierowania windą, to koszt jego obciąża odbiorcę. Jednakowoż termin *free reeling* wymaga tylko wyniesienia towaru ponad burtę tak, ażeby towar był uchwytny, nie wymagając natomiast od dostarczającego dalszych świadczeń.

Zrzeszenie Przedsiębiorstw Transportowych w Gdyni oświadczyło, że uważa projekt za racjonalny, z tym jednak zastrzeżeniem, że „o ile wyładunek towarów dźwigami portowymi odbywać się będzie na wyraźne żądanie przedstawiciela statku, wówczas opłaty za dźwigi w pełnej wysokości ponosi statek".

Wychodząc z założenia, że obowiązkiem statku przy transakcjach *free reeling* jest wydanie towaru poza burtę, tak jak to projekt przewiduje, stwierdzić należy, że wszelkie koszty, związane z wydaniem tego towaru w tych warunkach muszą obciążać statek.

Przyjąwszy, że w Gdyni panuje zwyczaj podziału tych kosztów między obydwie strony, nie można wykluczyć możliwości, że właściciel towaru, z takich czy innych względów, nie będzie miał żadnego interesu w ponoszeniu połowy kosztów dźwigowego, a statek domagać się będzie wyładunku dźwigami. W tych wypadkach oczywiście pełną opłatę za dźwigi ponosić winien statek".

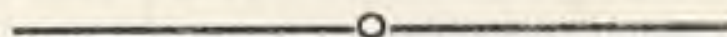
Wyżej podane opinie świadczą, że w dalszym ciągu panuje rozbieżność poglądów. Nie od rzeczy będzie przypomnieć, że już

w 1931 r. przedstawiciele przedsiębiorstw portowych w Gdyni zastanawiali się nad niektórymi z powyższych problemów, ustalając następujące zasady przeładunku *fob* Gdynia:

a) ładowanie towarów opakowanych bezpośrednio z wagonu na statek odbywa się zasadniczo za pomocą wind okrętowych. Nie dotyczy to wszystkich towarów, wyjątek stanowią np. bekony, jaja itd. Przy takim sposobie ładowania ekspedytor dostarcza towar w pętlicę;

b) ładowanie z wagonu pośrednio lub przez magazyn odbywa się przy pomocy dźwigów portowych. W tym wypadku koszty dźwigowego obciążają po połowie statek i towar. Powyższy sposób ładowania nie stanowi formalnie uzansu portowego, istnieje jednak tendencja uznania go za formalny uzans portowy.

W konkluzji powyższych uwag dochodzi się do przekonania, że wobec różnorodności poglądów zarówno na terenie miejscowym, jak i zagranicznym, należałoby ustalić przedmiotowy zwyczaj portowy w sposób wyczerpujący (ładunki drobnicowe i masowe przy przywozie i wywozie) — i to zarówno w kierunku rozdziału kosztów, jak i ryzyka. To ostatnie zagadnienie ma dużą wagę w Gdyni ze względu na intensywność pracy portowej i z uwagi na zwyczaj pracy nocnej, które powodują częste wypadki i pociągają za sobą roszczenia odszkodowawcze.



AKTUALIA

UDZIAŁ GDYNI I GDAŃSKA W HANDLU ZAGRANICZNYM POLSKI

Rok 1937 przyniósł dość znaczną poprawę w wymianie towarowej Polski z zagranicą. Wywóz pod względem ilości (wagi) wzrósł o 16%, pod względem wartości o 17%; przywóz zaś ilościowo wzrósł o 20%, wartościowo o 23%.

W związku z rozwojem handlu zagranicznego Polski wzrósł obrót obu portów polskiego obszaru celnego:

Gdyni	wywóz	ilościowo	o 14%
		wartościowo	o 29%
	przywóz	ilościowo	o 27%
		wartościowo	o 25%
Gdańska	wywóz	ilościowo	o 16%
		wartościowo	o 3%
	przywóz	ilościowo	o 52%
		wartościowo	o 41%

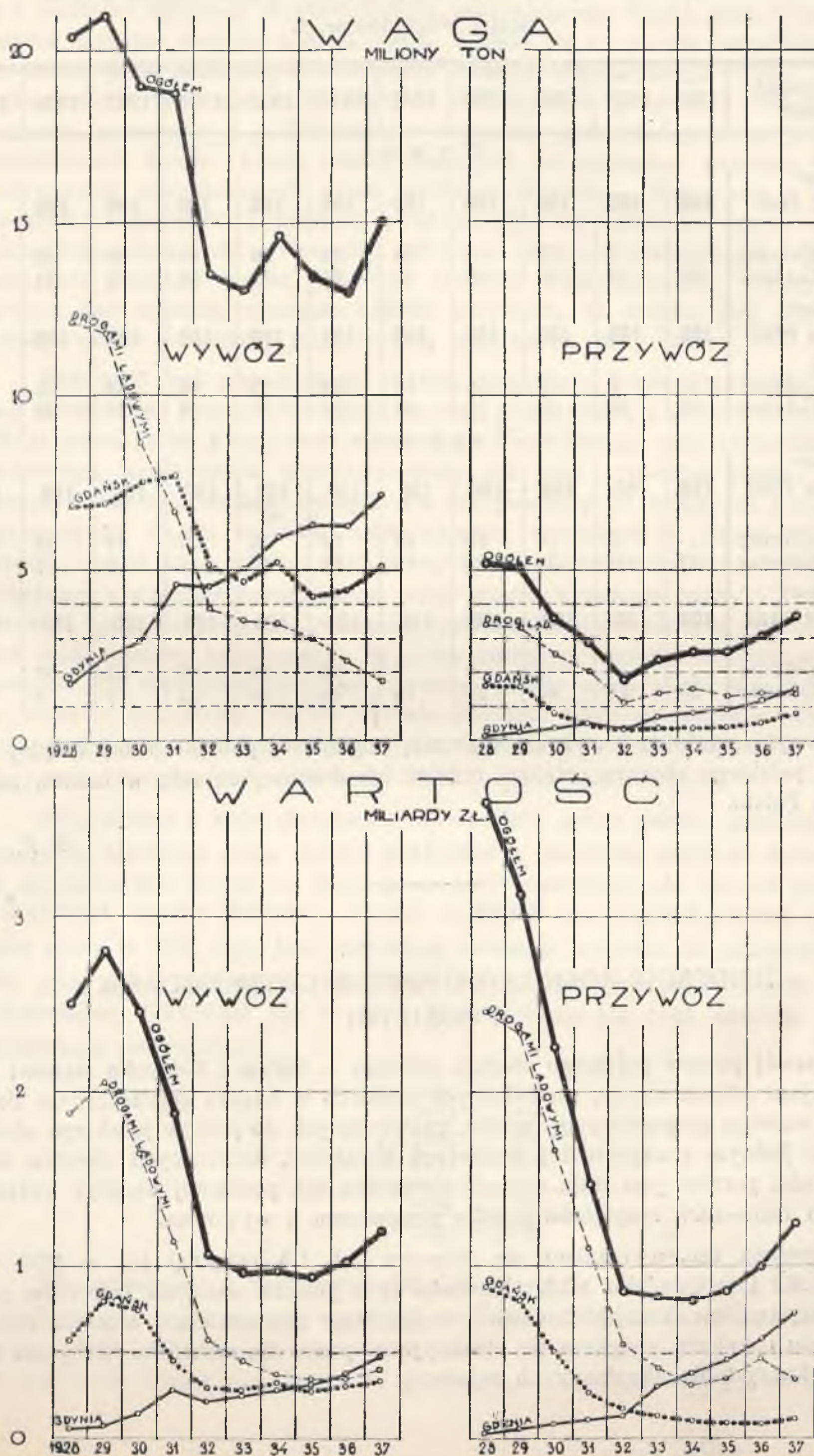
Zagraniczny obrót towarowy Polski oraz udział w nim Gdyni i Gdańska ilustrują następujące tablice i wykresy.

Tabl. 1. **Udział Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym Polski**[1]
liczby bezwzględne

Wyszczególnienie	1913	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937
Wywóz											
Waga w tys. ton											
Ogółem z Polski	×	**20 424**	**21 037**	**18 922**	**18 703**	**13 504**	**12 986**	**14 565**	**13 436**	**12 958**	**14 988**
w tym:											
przez Gdynię	—	1 593	2 402	2 932	4 573	4 547	4 988	5 948	6 243	6 259	7 151
przez Gdańsk	878	6 748	6 865	7 475	7 653	5 122	4 591	5 258	4 226	4 423	5 123
Wartość w mil. zł											
Ogółem z Polski	×	**2 508**	**2 813**	**2 433**	**1 879**	**1 084**	**960**	**976**	**925**	**1 026**	**1 196**
w tym:											
przez Gdynię	—	45	71	147	283	217	239	270	311	370	477
przez Gdańsk	.	588	699	651	451	293	284	327	280	306	316
Przywóz											
Waga w tys. ton											
Ogółem do Polski	×	**5 162**	**5 088**	**3 571**	**2 931**	**1 787**	**2 356**	**2 555**	**2 572**	**3 066**	**3 683**
w tym:											
przez Gdynię	—	115	218	343	507	347	699	776	864	1 161	1 475
przez Gdańsk	1 233	1 610	1 560	779	448	345	362	377	400	526	800
Wartość w mil. zł											
Ogółem do Polski	×	**3 362**	**3 111**	**2 246**	**1 468**	**862**	**827**	**799**	**860**	**1 003**	**1 254**
w tym:											
przez Gdynię	—	34	63	84	106	133	297	385	450	578	721
przez Gdańsk	.	888	793	512	263	178	124	94	77	71	100

[1] Źródło — publikacje Głównego Urzędu Statystycznego i Rocznik Statystyczny Gdyni.

Wykres I — Udział Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym Polski



Tabl. 2. **Udział Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym Polski**

liczby względne w %

Wyszczególnienie	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937
Wywóz											
Waga											
Ogółem z Polski	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym:											
przez Gdynię	.	8	11	16	24	34	38	41	46	48	48
przez Gdańsk	31	33	33	40	41	38	35	36	31	34	34
Wartość											
Ogółem z Polski	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym:											
przez Gdynię	.	2	3	6	15	20	25	28	34	36	40
przez Gdańsk	27	26	25	27	25	27	30	34	30	30	26
Przywóz											
Waga											
Ogółem do Polski	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym:											
przez Gdynię	.	2	4	10	17	19	30	30	34	38	40
przez Gdańsk	27	31	31	22	15	19	15	15	16	17	22
Wartość											
Ogółem do Polski	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym:											
przez Gdynię	.	1	2	4	7	15	36	45	52	58	57
przez Gdańsk	25	27	26	23	18	21	15	12	9	7	8

Powyższe tablice i wykresy ilustrują poglądowo podział pracy między obu portami polskiego obszaru celnego, tudzież ich dominującą rolę w handlu zagranicznym Polski.

B. P.

TENDENCJE ROZWOJOWE PORTÓW GDYNI I GDAŃSKA W ROKU 1937

Rozwój portów polskiego obszaru celnego — Gdyni i Gdańska stanowi najzupełniejsze odbicie zmian, zachodzących zarówno w handlu zagranicznym Polski, jak i w rozwoju gospodarczym państw, grawitujących do portów polskiego obszaru celnego. Jednym z najbardziej doniosłych wydarzeń, dotyczących obrotów towarowych obu portów, jest stała dążność do zaniku tak poważnej niegdyś, zwłaszcza w latach 1926—1929, rozpiętości między przywozem a wywozem.

Stosunek ten, wyrażający się wówczas jak 1:6, osiągnął już w 1937 r. w Gdyni 1:4,2 i w Gdańsku 1:3,8. Zjawisko to z punktu widzenia interesów portu jest korzystne, zwiększając bowiem i rozkładając równomiernie ładunki statków na wejściu i wyjściu, zwiększa się atrakcyjność portu dla armatora, który ma możność wykorzystania obustronnych rejsów.

Od paru lat daje się też zaobserwować zjawisko wzrostu nie tylko ilości, ale i wartości ogólnych obrotów handlu zagranicznego Polski, przy czym wartość wzrasta znacznie szybciej aniżeli waga. Dzieje się to przede wszystkim na skutek zmian, jakie zachodzą w strukturze handlu zagranicznego Polski. Najdonioślejszą rolę w tych zmianach odgrywa niewątpliwie przywóz. Poważny wzrost przywozu surowców i półfabrykatów związany jest funkcjonalnie z rozwojem gospodarczym kraju. Coraz więcej zmniejsza się natomiast przywóz artykułów spożywczych, zastępowanych przez produkcję krajową. Renowacje i inwestycje przemysłowe zwiększają znacznie przywóz maszyn, narzędzi, aparatów, sprzętu elektrotechnicznego itd. Wreszcie widomym znakiem postępującej motoryzacji kraju jest poważny wzrost przywozu środków transportowych. Tempo wzrostu wywozu jest znacznie mniejsze aniżeli przywozu, co zresztą jest zupełnie zrozumiałe wobec przeszkód, jakie wywóz spotyka na swej drodze.

Rok 1937 był niewątpliwie rokiem pomyślnej koniunktury dla gospodarstwa narodowego Polski. Produkcja szeregu przemysłów, a przede wszystkim produkcja przemysłów kluczowych: hutniczego i metalowego oraz chemicznego i papierniczego, przekroczyła przedkryzysowy rok 1928. Poważne zmiany wykazuje również saldo bilansu handlowego. Po raz pierwszy od ośmiu lat bilans handlu zagranicznego Polski wykazał saldo ujemne, wynoszące w sumie 58 milionów złotych. Saldo tego bilansu jest z reguły wynikiem dodatnich obrotów, jakie posiadamy z krajami europejskimi, oraz trwale ujemnego salda z krajami zamorskimi (pozaeuropejskimi). Stosunek tych dwu sald decyduje o ostatecznym wyniku salda bilansu handlowego. W roku ubiegłym wzrosły obydwa salda, przy czym, co jest niezwykle charakterystyczne, ujemne saldo zamorskie rosło w stopniu znacznie mniejszym, aniżeli spadało dodatnie saldo europejskie. Zjawisko to łączy się przede wszystkim ze stale wzrastającym wywozem zamorskim. Dużą rolę odgrywa tu bezwątpienia wywóz do Stanów Zjednoczonych A. P.

Przechodząc z kolei do omawiania wyników pracy portów polskiego obszaru celnego w ubiegłym roku, należy podkreślić z uznaniem wielkość tych obrotów, nie notowaną dotychczas nie tylko przez porty omawiane, ale również przez żaden z większych portów Bałtyku. Liczba **16 206 955** ton przeładowanych przez oba nasze porty w 1937 roku jest rekordową nawet w stosunku do najlepszych wyników, jakie miały miejsce w 1931 roku. Gdy przyjmiemy rok 1931 jako podstawę wskaźnikową (13 630 617 ton = 100), kształtowanie się tych obrotów zilustruje następujące zestawienie:

rok	1931 —	*100*
„	1932 —	*78*
„	1933 —	*83*
„	1934 —	*99*
„	1935 —	*92*
„	1936 —	*98*
„	1937 —	*119*

We wzroście tym partycypują obydwa porty w różny sposób. Obroty portu gdańskiego, po rekordowych wynikach w latach 1928—1931, wykazywały pewien spadek aż do 1933 roku, aby później wzrastać już w tempie przewyższającym bardzo poważnie tempo obrotów portu gdyńskiego. Dotychczasowy rozwój obrotów

portu gdyńskiego nie zna tak raptownych wahań. Cechuje je stała tendencja wzrostu, szczególnie poważna w latach 1932—1933 oraz w ostatnim, 1937 roku.

Ogólne wyniki osiągnięte przez poszczególne porty polskiego obszaru celnego są następujące:

Tabl. 3. **Obroty Gdyni i Gdańska pod względem wagi**
(w tonach):[1]

Lata / Porty	1936	1937
Gdynia	7 742 946	9 006 177
Gdańsk	5 647 696	7 200 778

Obroty obu portów w roku 1937 wykazują zatem w porównaniu z obrotami 1936 roku 21% wzrostu.

Obroty portu gdańskiego w r. 1937, przewyższając obroty roku 1936 o przeszło 27%, wykazują znacznie poważniejsze tempo wzrostu aniżeli obroty portu gdyńskiego, które, jakkolwiek rekordowe, zwiększyły się zaledwie o 16%. Przyczyny tego są wielorakie. Nie mogąc na tym miejscu analizować ich wszystkich, ograniczymy się do stwierdzenia faktu różnorodności warunków pracy w obu portach polskiego obszaru celnego, które niewątpliwie wywierają wielki wpływ na dokonywane w nich przeładunki. Drugim ważnym czynnikiem, który musiał wpłynąć odmiennie na pracę w obu portach polskiego obszaru celnego, była dobra koniunktura w przemyśle, opartym na surowcach, których przeładunek obydwa porty podzieliły niejako między siebie.

Będąc wykładnikiem gospodarstwa kraju w przeważnej mierze rolniczego, którego handel zagraniczny musi mieć bezwzględnie nastawienie wywozowe, wobec stosunkowo jeszcze skromnego udziału tranzytu, obydwa porty polskiego obszaru celnego, są portami wybitnie wywozowymi. Dominującym ładunkiem wywozowym w obu portach są towary masowe, jak węgiel eksportowy, węgiel bunkrowy, koks, drzewo oraz zboże (głównie w Gdańsku). W porcie gdyńskim wywóz towarów masowych stanowi około 91% ogólnego wywozu, podczas gdy w Gdańsku ok. 89%. O ile rok 1937 w porcie gdyńskim nie przynosi pod tym względem żadnych zmian, to natomiast w Gdańsku udział wywozu towarów masowych w ogólnym wywozie, w porównaniu z r. 1936, zwiększył się o ok. 4%. Wywóz czterech głównych towarów masowych wyniósł w 1937 r. w porcie gdyńskim 6 626 643 ton wobec 5 827 954 ton w 1936 r., w porcie gdańskim natomiast 5 086 589 ton wobec 3 958 433 ton w 1936 r. W ubiegłym roku wzrost wywozu towarów masowych wyniósł w Gdańsku ok. 29%, w Gdyni zaś zaledwie ok. 14%. Różnicę tę kompensuje prawie 9-procentowy wzrost wywozu drobnicy w Gdyni, podczas gdy w Gdańsku obserwujemy ok. 16-procentowy spadek.

---

[1] Źródło — Urząd Morski w Gdyni i Rada Portu i Dróg Wodnych w Gdańsku.

Kształtowanie się wywozu w obu portach polskiego obszaru celnego ilustruje poniższe zestawienie.

Tabl. 4. **Wywóz Gdyni i Gdańska**
(w tys. ton)

Grupy towarów / Lata	1936		1937	
	Gdynia	Gdańsk	Gdynia	Gdańsk
I. Wytwory pochodzenia roślinnego	77,3	1 057,9	54,2	402,4
II. Zwierzęta żywe i wytwory zwierzęce . .	61,3	3,6	57,9	3,5
III. Wytwory pochodzenia mineralnego . . .	5 573,6	2 387,6	6 451,6	3 787,4
IV. Wosk, tłuszcze roślinne i zwierzęce . . .	2,3	3,8	0,7	0,4
V. Przetwory spożywcze i tytoń	109,9	69,7	91,4	76,0
VI. Przetwory chemiczne, farmaceut., farby .	44,9	95,8	78,9	106,6
VII. Skóry, futra i wyroby skórzane	1,9	1,8	3,4	2,3
VIII. Surowce włókiennicze i wyroby z nich	16,2	1,9	16,5	2,6
IX. Kauczuk i wyroby z niego	0,3	0,1	0,7	0,1
X. Drewno, korek i wyroby koszykarskie .	313,7	975,2	251,6	1 181,5
XI. Papier i wyroby z niego	22,3	4,2	12,8	3,6
XII. Wyroby kamienne, szklane, ceramiczne .	0,7	0,4	0,9	0,9
XIII. Metale i wyroby z nich	181,5	71,0	249,7	115,8
XIV. Maszyny, aparaty, sprzęt elektrotechniczny	0,8	1,9	16,5	1,6
XV—XX. Różne	0,8	0,1	1,4	0,2
Razem . . .	6 407,5	4 675,0	7 288,2	5 684,9

Jedna z najpoważniejszych pozycji, a mianowicie wytwory pochodzenia mineralnego, wykazuje szczególnie poważny wzrost wywozu w Gdańsku, jakkolwie dominujący udział w przeładunkach ma tu Gdynia. Drugim z rzędu poważnym artykułem wywozu w obu portach jest drzewo. Gros przeładunków drzewa, gdyż ok. 83%, przypada na port gdański. W Gdyni rok ubiegły przyniósł poważne załamanie się wywozu tarcicy, wykazując ok. 44% spadku (149 243 ton wobec 265 629 ton w 1936 r.), oraz ok. czterokrotny wzrost wywozu bali i kopalniaków (70 966 ton wobec 18 957 ton w 1936 r). Wzrost tego wywozu, kierowanego w przeważnej mierze do Anglii, wywołany został pomyślną koniunkturą w górnictwie angielskim. W Gdańsku natomiast wywóz tarcicy, kopalniaków i sliprów wzrósł o 21% (1 073 tys. ton wobec 888 tys. ton w 1936). Doskonałe rezultaty w obu portach daje wywóz metali i wyrobów z nich. Najpoważniejszą rolę odgrywa tu naturalnie żelazo handlowe, którego wywóz wykazuje nieznaczny spadek w porcie gdyńskim, natomiast ok. 100-procentowy wzrost w porcie gdańskim.

W obrębie dobrze rozwijającego się wywozu produktów chemicznych na pierwsze miejsce w porcie gdyńskim wysuwa się siarczan amonu (46 653 ton wobec 17 008 ton w 1936 r.), w porcie gdańskim zaś sól potasowa (58 629 ton wobec 43 154 ton w 1936 r.).

Do najbardziej cennych artykułów wywozu należą niewątpliwie wytwory pochodzenia roślinnego i zwierzęcego. Do niedawna portem przeładunkowym dla zboża polskiego był prawie wyłącznie port gdański. W latach wcześniejszych przy transporcie pewnych partii zboża z Wielkopolski brał udział także port szczeciński. Najbliższe lata wniosą gruntowną zmianę dzięki nowowybudowanemu elewatorowi w porcie gdyńskim. Na skutek zakazu wywozu zboża w 1936

roku rozwój tego wywozu został zahamowany w obu portach. Mimo to port gdański przeładował 278 949 ton zboża, podczas gdy port gdyński zaledwie 92 tony. Spośród produktów hodowlanych, zlokalizowanych w przeważnej mierze w porcie gdyńskim, niezłe rezultaty daje jedynie wywóz szynek i bekonów. Zmniejszył się natomiast wywóz drobiu, jaj i masła. Na rynku angielskim, będącym najpoważniejszym odbiorcą tych produktów, spotykamy się ostatnio coraz częściej z konkurencją Danii, Finlandii, Estonii, a nawet Łotwy. Po rekordowych wynikach w 1931 roku (115 529 ton), ostatni rok wnosi dalsze zmniejszanie się pozycji cukru, którego wywieziono zaledwie 45 494 tony. Spadek ten łączy się z akcją Ministerstwa Rolnictwa, mającą na celu zwiększenie konsumcji krajowej w celu ograniczenia deficytowego wywozu.

Wyniki wywozu drobnicy w obu portach polskiego obszaru celnego ilustruje następujące zestawienie:

Tabl. 5. **Wywóz towarów drobnicowych z Gdyni i Gdańska** (w tonach)

Porty \ Lata	1936	1937
Gdynia	579 536	661 530
Gdańsk	716 569	598 261

O ile wywóz w obu portach polskiego obszaru celnego wzrósł w roku minionym o przeszło 17% (w Gdyni o 14%, w Gdańsku o 22%), to przywóz wzrasta przeszło dwukrotnie szybciej (ok. 40%), analogicznie zresztą do ogólnych wyników handlu zagaranicznego.

Poniższe zestawienie ilustruje przywóz w obu portach polskiego obszaru celnego.

Tabl. 6. **Przywóz Gdyni i Gdańska**
(w tys. ton)

Grupy towarów \ Lata	1936		1937	
	Gdynia	Gdańsk	Gdynia	Gdańsk
I. Wytwory pochodzenia roślinnego	165,7	30,8	178,9	33,9
II. Zwierzęta żywe i wytwory zwierzęce .	43.2	45,5	51,5	43,5
III. Wytwory pochodzenia mineralnego . . .	187,5	736,1	262,9	1 257,0
IV. Wosk, tłuszcze roślinne i zwierzęce . . .	7,0	8,5	23,1	22,9
V. Przetwory spożywcze i tytoń	4.9	15,4	6,9	15,5
VI. Przetwory chemiczne, farmaceutycz., farby	200,6	67,6	237,8	53,9
VII. Skóry, futra i wyroby skórzane	30,8	0,3	28,1	0,4
VIII. Surowce włókiennicze i wyroby z nich	155,0	2,6	149,8	2,8
IX. Kauczuk i wyroby z niego	6,6	1,7	9,0	4,8
X. Drewno, korek i wyroby koszykarskie	1,5	4,4	2,2	7,6
XI. Papier i wyroby z niego	24,1	8,1	33,3	9,2
XII. Wyroby kamienne, szklane, ceramiczne	1,1	1,6	0,6	0,6
XIII. Metale (m. in. złom) i wyroby z nich .	474,6	48,6	714,2	77,1
XIV. Maszyny, aparaty, sprzęt elektrotechniczny	7,3	1,0	6,8	2,1
XV. Środki transportu	6,5	—	8,5	—
XVI. Wagi i narzędzia	2,3	0,4	3,3	0,4
XVII—XX. Różne	0,6	—	0,9	—
Razem . . .	1 335,5	972,7	1 718,0	1 515,9

Tempo wzrostu przywozu w porcie gdańskim, wynoszące ok. 56%, przewyższa przeszło dwukrotnie wzrost przywozu w porcie gdyńskim (ok. 28%). Dominującym ładunkiem przywozowym w obu portach są towary masowe: złom, rudy, piryty, fosforyty oraz żużle Thomasa, a w porcie gdańskim ponadto węgiel i koks. Przeładunek przywozu towarów masowych w przeważnej mierze odbywa się w Gdańsku, stanowiąc ok. 82% ogólnego przywozu tego portu, podczas gdy w Gdyni stanowią one zaledwie ok. 63%. Ostatni rok przynosi natomiast szczególnie poważny wzrost przywozu towarów drobnicowych w Gdańsku, przewyższając przeszło trzykrotnie tempo wzrostu przywozu tych towarów w porcie gdyńskim. Stąd prawie dwa razy większy wzrost wartości przywozu towarów w Gdańsku aniżeli w Gdyni.

Po wyeliminowaniu towarów masowych obydwa porty polskiego obszaru celnego przywiozły następujące ilości towarów drobnicowych.

Tabl. 7 **Przywóz towarów drobnicowych do Gdyni i Gdańska**

(w tonach)

Lata / Porty	1936	1937
Gdynia	571 193	632 006
Gdańsk	200 605	275 968

Najbardziej cennymi towarami przywozu są niewątpliwie surowce włókiennicze, przeładowywane niemal wyłącznie w porcie gdyńskim. Rok sprawozdawczy dla najpoważniejszej spośród nich — bawełny — przynosi w porcie gdyńskim bardzo nieznaczny, bo około 1-procentowy wzrost (93 013 ton wobec 91 761 ton w 1936 r.), spadek natomiast dla całego szeregu innych, jak juta, len, konopie, sizal i inne włókna roślinne.

Doskonałe rezultaty daje przywóz metali w porcie gdyńskim, gdzie nastąpił przede wszystkim przeszło 50-procentowy wzrost przywozu złomu żelaznego (677 948 ton wobec 446 886 ton w 1936 r.), podczas gdy przez port gdański przywieziono go zaledwie 22 077 ton. W jeszcze większym stopniu wzrasta przywóz rud, przy czym Gdańsk przeładowuje ich ok. 6 razy tyle co Gdynia. O ile w Gdyni przywóz ten wzrósł o ok. 9% (168 489 ton wobec 154 576 ton w 1936 r.), to w Gdańsku natomiast o przeszło 68% (907 694 tony wobec 540 326 ton w 1936 r.). Podobny wzrost wykazuje w obydwu portach przywóz pirytów, których Gdańsk przeładowuje ok. 5 razy tyle (154 177 ton wobec 71 462 ton w 1936 r.) co Gdynia (29 306 ton wobec 14 673 ton w 1936 r.). Wzrost ten stoi w ścisłym związku z wysoką koniunkturą w hutnictwie polskim. Surowce dla krajowych fabryk nawozów sztucznych: fosforyty i żużle Thomasa przywożone są w przeważnej mierze przez port gdyński. Rok ubiegły wykazuje wzrost przywozu żużli Thomasa w obydwu portach (w Gdyni z 38 536 ton na 64 862 tony oraz w Gdańsku z 2 290 ton na 4 025 tony w 1937 r.). Przywóz fosforytów natomiast wzrósł w porcie gdyńskim (z 127 351 ton na 145 393 tony w 1937 roku), a zmniejszył się w porcie gdańskim (z 51 575 ton na 34 804 tony w 1937 r.).

Z wytworów roślinnych przywożonych w przeważnej mierze (ok. 84%) przez port gdyński wzrasta przywóz: nasion oleistych, owoców świeżych, orzechów i migdałów, herbaty, korzeni oraz żywicy. Zmniejszył się natomiast przywóz ryżu surowego, owoców suszonych oraz kawy. Niektóre spośród tych pozycji, jak np. ryż, wykazują wzrost przywozu w porcie gdańskim. Na ogół przywóz towarów kolonialnych w obecnym okresie kontyngentów i kompensat odbywa się zgodnie z wymaganiami całości gospodarstwa narodowego Polski, a więc ma na względzie zaspokojenie gospodarczo uzasadnionego wzrostu konsumcji, hamowanie natomiast wzrostu, który mógłby zagrozić polityce dewizowej państwa, oraz popieranie produkcji krajowych wytworów roślinnych, jak np. nasion oleistych. W obydwu portach polskiego obszaru celnego wzrasta przywóz w przeważnej mierze tranzytowego papieru i celulozy. Dużą rolę w przeładunkach przywozu obydwu portów odgrywają niewątpliwie śledzie. W ostatnim roku Gdynia i Gdańsk partycypują tu niemal w jednakowych ilościach, wykazując nieznaczny wzrost przywozu śledzi w porcie gdyńskim (48 971 ton wobec 41 684 ton w 1936 r.) oraz spadek w porcie gdańskim (41 805 ton wobec 43 794 ton w 1936 r.). Gros przeładunków maszyn, sprzętu elektrotechnicznego, samochodów itd. odbywa się od szeregu lat w porcie gdyńskim. Ostatni rok wnosi tu nowy, potężny wzrost tego przywozu.

Rok 1937 był niewątpliwie rokiem pomyślnej koniunktury dla obu portów polskiego obszaru celnego. Port gdański w ubiegłym roku przekraczał niejednokrotnie w stopniu poważnym swe kontyngenty przeładunkowe niemal wszystkich pozycji towarowych (np. rudy). Jeżeli były pewne obniżki, to wyłącznie tych pozycji, których przeładunek zmniejszył się w całym handlu zagranicznym Polski.

Rekordowe swe wyniki obydwa porty polskiego obszaru celnego zawdzięczają przede wszystkim poważnemu wzrostowi handlu zagranicznego Polski. Naczelne zadanie obydwu portów — obsłużenie macierzystego zaplecza — spełnione zostało w zupełności: 77,9% (w 1936 r. 77,2%) pod względem wagi, oraz 65,9% (w 1936 r. 65,3%) pod względem wartości ogólnych obrotów handlu zagranicznego Polski przeszło przez obydwa porty polskiego obszaru celnego.

Wartość towarów, które weszły oraz wyszły z obszaru celnego Polski ukształtowała się w r. 1937 następująco[1]:

Tabl. 8. **Wartość obrotów Gdyni i Gdańska w r. 1937**
(w tys. zł)

Obroty \ Porty	Gdynia	Gdańsk
Przywóz	721 367	99 966
Wywóz	476 802	315 875

Wobec poważnego wzrostu przywozu towarów masowych o stosunkowo niskiej wartości zmniejsza się średnia wartość 1 tony przywożonej. Tak np. w Gdyni

[1] Według danych publikacji Głównego Urzędu Statystycznego pt. *Handel Zagraniczny Rzeczypospolitej Polskiej i W. M. Gdańska.*

wyniosła ona w 1937 roku 488,9 zł (w 1936 r. 498,1 zł), w Gdańsku zaś 124,9 zł (w 1936 r.134,9 zł). Średnia wartość 1 tony wywożonej wzrasta w Gdyni z 59,1 zł na 66,7 zł w 1937 r., w Gdańsku zaś spada z 69,3 zł na 61,7 zł w 1937 r.

Wobec nieznacznego stosunkowo wzrostu udziału portów Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym Polski, podkreślić należy doskonale rozwijający się tranzyt. O ile Gdynia wykazuje w roku minionym ok. 50% wzrostu tranzytu, to natomiast Gdańsk ok. 100%. W coraz większym stopniu w obrotach tych partycypują nie tylko kraje pobliskie, jak Czechosłowacja, Austria, Rumunia, Węgry, ale czynione są również pewne pionierskie poczynania krajów położonych nieco dalej, jak Jugosławia i Bułgaria. Obydwa porty polskiego obszaru celnego, jak stwierdza to wyraźnie rok 1937, są u granicy maksymalnego wykorzystania rodzimego zaplecza. Nie może to jednak stanąć na przeszkodzie rozwojowi portów polskiego obszaru celnego, do których grawitują w stopniu coraz większym nie tylko kraje zaplecza lądowego, ale również i morskiego, jak Estonia, Finlandia, Łotwa i Szwecja.

Zygmunt Tymiński

CZTEROLETNI PROGRAM INWESTYCYJNY PORTU GDYŃSKIEGO
(1937 — 1941)

Port gdyński, pełniąc chlubnie przypadającą mu w udziale część w całokształcie usług morskich na rzecz naszego handlu zamorskiego, w całym szeregu wypadków z trudnością jednak nadąża za narastającymi przed nim zadaniami. Przyczyną tego stanu rzeczy jest cały szereg braków zarówno w wyposażeniu technicznym, jak i w inwestycjach podstawowych. Z drugiej strony do takiego stanu przyczynia się również znaczny wzrost obrotów portowych, które prześcigają postępujące z roku na rok inwestycje portowe.

Doceniając znaczenie portu gdyńskiego dla naszego gospodarstwa narodowego i ewentualne szkody, wynikające z niedoinwestowania portu, rząd w ogólnym planie inwestycyjnym uwzględnił w ramach budżetu również potrzeby resortu morskiego, a w tej liczbie i portu gdyńskiego.

Czteroletni program inwestycyjny, w części swej dotyczącej portu gdyńskiego, przewiduje usunięcie szeregu braków i zaspokojenie przynajmniej najniezbędniejszych w tej mierze potrzeb. Obejmuje on wykonanie inwestycji portowych w okresie od 1937—1941 r. za ogólną sumę 31 015 000 zł, z tego w połowie mniej więcej na warunkach kredytowych (zaznaczyć należy, że pierwotne propozycje wydawane przez sfery gdyńskie opiewały na sumę 67 265 000 zł).

Na inwestycje podstawowe przewidziana jest kwota 17 610 000 zł. Składać się na nie mają: połączenie basenów portowych i wykończenie falochronów, pogłębienie basenów wzdłuż nabrzeży dla przeładunku węgla, przedłużenie mola pasażerskiego oraz budowa pierwszego odcinka (600 m) Kanału Przemysłowego. Większa część tych inwestycji zostanie wykonana w drodze kredytowej, przy czym spłata tego kredytu przewidziana jest w następnych 6 latach po upływie okresu, przypadającego na 4-letni program inwestycyjny.

Drugą grupę inwestycji, objętych czteroletnim planem inwestycyjnym, stanowi wyposażenie istniejących nabrzeży w urządzenia portowe, jak dźwigi, hangary portowe, sieć wodociągowa, elektryczna, drogi, tory kolejowe, zabrukowanie nabrzeży itp. Dotyczy to w pierwszym rzędzie nabrzeża Czechosłowackiego i Rumuńskiego, które są zupełnie pozbawione tych urządzeń, oraz nabrzeży już eksploatowanych, których urządzenia wskutek wzrostu obrotów portowych wymagają odpowiedniego uzupełnienia.

Na ten cel plan inwestycyjny przewiduje kwotę 13 405 000 zł. Plan ma być tu wykonany w 75% prawie za gotówkę, a reszta, tj. ok. 25%, na warunkach kredytowych, podobnie jak przeważająca część inwestycji podstawowych.

Czy nawet 100-procentowa realizacja tego programu zaspokoi potrzeby należytej obsługi naszego obrotu zamorskiego w zakresie usług portowych, trudno jest dziś przewidzieć. Stwierdzić jednak należy, że, wzrastające dużymi skokami towarowe obroty portowe nakazują zachowanie dużej w tym względzie czujności, aby rozbudowa i uzupełnienie wyposażenia technicznego portu nadążały za wzrostem jego potrzeb.

St. W.

POLSKIE RYBOŁÓWSTWO MORSKIE ORAZ PRZEMYSŁ I HANDEL RYBNY W ROKU 1937

Połowy morskie, wzrastające pod względem ilości bez przerwy od roku 1925, doznały w roku 1937 niespodziewanego załamania. Rok ubiegły przyniósł ogółem (1 416 ton wartości 204 tys. zł), wyłowione w okolicach Bornholmu i głębi gdańskiej. niedobór w wysokości przeszło 9 tys. ton. Przyczyną tego spadku było zmniejszenie się połowów przybrzeżnych z 17 800 ton na 5 250 ton. W końcu bowiem ubiegłego oraz w bieżącym sezonie nie dopisały zupełnie szproty. Corocznie odwiedzające Zatokę Gdańską ławice szprotów nie pojawiły się w tym sezonie, stwarzając katastrofalne położenie rybołówstwa kutrowego oraz przemysłu wędzarniczego.

Wobec braku ryby w wodach przybrzeżnych, rybacy posiadający większe kutry starali się uzyskać zdobycz na terenach dalszych Bałtyku, w Kattegacie oraz Skagerraku. Ilościowo połowy na tych obszarach wyniosły 1 806 ton wartości 326 tys. zł. W porównaniu z rokiem poprzednim wykazały one wzrost o 1 343 tony wartości 239 tys. zł. Największą pozycję w dalszych połowach stanowiły wątłusze (1 416 ton wartości 204 tys. zł), wyłowione w okolicach Bornholmu i głębi gdańskiej.

Znaczniejszy rozwój uwidocznił się w połowach dalekomorskich na Morzu Północnym, które wyraziły się w 1937 roku cyfrą 6 956 ton wartości 2 946 tys. zł. Wzrost w porównaniu z rokiem 1936 o 1 896 ton wartości 1 549 tys. zł powstał wskutek większych połowów śledzi towarzystwa *Mewa* oraz z powodu rozpoczęcia połowów przez nowe towarzystwo połowów dalekomorskich *Pomorze*, które w okresie półrocznym przywiozło 827 ton ryby wartości 366 tys. zł.

Dzięki połowom dalszym, a głównie dalekomorskim, uzyskaliśmy za rok 1937 wzrost ogólnej wartości o przeszło milion złotych w porównaniu do roku 1936, mimo że ilościowo połowy uległy obniżce.

Stan motorowej flotylli rybackiej z końcem roku 1937 przedstawiał się następująco:

lugrów	......	15 o mocy	850 KM
trawlerów	.....	3 „ „	1 900 KM
kutrów	.....	158 „ „	6 423 KM
łodzi motorowych	..	32 „ „	220 KM

Porównanie z rokiem 1936 wykazuje wybitne zwiększenie siły pociągowej jednostek rybackich, nawet przy pewnym ilościowym zmniejszeniu kutrów. Było to wynikiem modernizacji flotylli i zastępowania starych i słabych jednostek statkami większymi. Ubytek kutrów, poza normalnym corocznym zużyciem, był wynikiem przesiedlenia się w roku 1937 rybaków obcokrajowców z Helu do Niemiec.

Spadek połowów przybrzeżnych, głównie szprotów, odzwierciedlił się w pracy przemysłu rybnego, nastawionego prawie wyłącznie na szproty. W braku własnych połowów sprowadzano szproty ze Szwecji i Danii. W roku 1937 przerobiono, w wędzarniach i fabrykach konserw na wybrzeżu, ryb:

a) z własnych połowów	3 888 ton	wartości	1 088 tys. zł
b) importowanych	3 200 „	„	960 „ „

Z końcem roku były na wybrzeżu 53 wędzarnie o 511 piecach. Firm handlowych rybnych było 26.

Obroty rybą w porcie rybackim kształtowały się następująco:

1) Importowano:

śledzi solonych	.....	30 829 ton (191 026 beczek)
„ mrożonych	.....	2 563 „
„ świeżych	.....	5 285 „
innych ryb	.....	1 875 „

2) Przywieziono z własnych połowów:

dalekomorskich	.....	7 461 ton
przybrzeżnych	.....	3 541 „
Razem wyładowano w porcie rybackim		51 554 tony.

Równocześnie przywieziono do portu handlowego:

śledzi solonych	.....	1 425 ton
„ mrożonych	.....	147 „
„ świeżych	.....	540 „
innych towarów rybnych	..	5 967 „
Razem wyładowano w porcie handlowym		8 079 ton.

Z portu rybackiego wysłano wagonów z rybą:

do kraju	2 531 ton
za granicę i do Gdańska . .	62 tony
Razem	2 593 tony

Wyposażenie portu w Gdyni w składy i chłodnie z roku na rok jest korzystniejsze. W roku 1937 powstały nowe prywatne składy dla śledzi. Obecnie powierzchnia składów wynosi 16 670 m², w tym: państwowych składów — 4 170 m², prywatnych — 12 500 m². Powierzchnia dwóch chłodni rybnych wynosi 3 658 m², Mogą one pomieścić jednorazowo 4 500 ton ryby. Urządzenia te okazują się jednak niewystarczające i w najbliższych latach będą musiały ulec dalszej rozbudowie.

Ogólnie biorąc, rybołówstwo morskie wraz ze związaną z nim gałęzią przemysłu i handlu rybnego, mimo niepomyślnych w roku 1937 warunków połowu szprotów, wykazuje nadal silną tendencję rozwojową.

Zmienność i niepewność połowów przybrzeżnych wskazuje wyraźnie, że rozwój naszego rybołówstwa i związanych z nim gałęzi opierać się winien na połowach dalszych i dalekomorskich, wykazujących większą stałość.

Inż. Marian Zięcik

SUBWENCJONOWANIE ŻEGLUGI W JUGOSŁAWII

Pomoc rządowa dla żeglugi w Jugosławii przechodziła pewne fazy, zanim skrystalizowała się w formie dzisiejszej. Od 1922—1928 r. pomoc ta była bezprogramowa. W okresie tym państwo wypłaciło żegludze tytułem subwencji ogółem 170 mil. dynarów bez jakichkolwiek zobowiązań ze strony towarzystw żeglugowych. Subwencje uzależniane były wprost od stopnia wpływów, jakie posiadali w sferach urzędowych poszczególni akcjonariusze towarzystw żeglugowych.

Z dniem 1 kwietnia 1928 r. sytuacja ulega zasadniczej zmianie. Zarysowują się dwa systemy pomocy rządowej. Pierwszy system polega na udzielaniu subwencji w formie wynagrodzeń za świadczenia na rzecz państwa, jak np. przewożenie poczty, przesyłek, stosowanie zniżek za przejazdy urzędników państwowych itp. System ten odnosi się do towarzystw żeglugowych, utrzymujących regularną komunikację wzdłuż wybrzeży jugosłowiańskich.

Drugi rodzaj subwencji opiera się na umowach, zawartych przez Ministerstwo Komunikacji z zarządami poszczególnych przedsiębiorstw żeglugowych na lat 10. Na podstawie tych umów państwo zobowiązało się do wypłacania towarzystwom żeglugowym stałej rocznej subwencji w zamian za zobowiązanie ze strony armato-

rów utrzymywania pewnych, ściśle określonych, linii komunikacyjnych oraz powiększania lub odnawiania tonażu drogą zakupu nowych jednostek, tudzież wycofywania przestarzałych. Na mocy tej umowy przyznano stałe subwencje, wypłacane w ratach rocznych, następującym towarzystwom żeglugowym:

1) *Jadranska Plovidba* otrzymuje 29 mil. dynarów rocznie z obowiązkiem przepłynięcia w tymże okresie przez jej statki 900 tys. mil morskich;

2) *Jugoslovenski Lloyd* otrzymuje rocznie 8,5 mil. dynarów w zamian za obowiązek utrzymywania linii regularnych z portów jugosłowiańskich do Buenos Aires oraz zakupienie 4 nowych jednostek o tonażu 32 000 BRT w ciągu pierwszych 5 lat;

3) *Oceania* otrzymuje 6 mil. dynarów za obowiązek utrzymywania linii do Marokka i na Wyspy Kanaryjskie;

4) *Dubrovačka Parobrodska Plovidba* otrzymywała 13 mil. dynarów, a od 1932 r. po 10 mil. dynarów rocznie w zamian za obowiązek odbycia przez jej statki 200 tys. mil. morskich i zakupienia 2 nowych jednostek rocznie;

5) *Zetska Plovidba* otrzymuje 7 mil. dynarów w zamian za obowiązek zakupienia 4 nowych statków rocznie.

Dotychczas warunki zawarte w umowach ustalane były między państwem a armatorami bez jakiegokolwiek udziału sfer gospodarczych. Obecnie, w związku z upływem w dniu 31 marca 1938 r. pierwszego dziesięciolecia trwania umowy z większością przedsiębiorstw żeglugowych (z towarzystwami *Oceania* i *Jugoslovensky Lloyd* umowa wygasa w dniu 1 kwietnia 1940 r.), sfery gospodarcze damagają się dopuszczenia ich z głosem doradczym do ustalania warunków udzielania subwencji, podkreślając, że akcja pomocy winna dążyć systematycznie do podnoszenia gospodarstwa narodowego i handlu, którym marynarka handlowa, jako środek przewozowy, winna torować drogę na bliższe i dalsze rynki zbytu. Stwierdzają oni, że w dobie obecnej skomplikowanej procedury wymiany towarowej finansowanie żeglugi winno być tym bardziej regulowane według planu, uwzględniającego potrzeby całego organizmu gospodarstwa narodowego. Mówi się o konieczności wprowadzenia i utrzymania regularnych linii okrętowych, gdyż system żeglugi wolnej (tramping) okazał się dziś niedostateczny i szkodliwy. Linie regularne zabierają coraz częściej ładunki, które niegdyś przewoziły trampy, a to dlatego, że do regularności odjazdów łatwiej jest dostosować się eksporterowi. Ponadto linie regularne górują nad trampingiem szybkością swych statków. Okazuje się, że system żeglugi regularnej jest doskonałym instrumentem do pozyskiwania dla portów krajowych transportów tranzytowych, co wykazało doświadczenie szeregu państw, które, stwierdziwszy ten stan rzeczy, dostosowały się do zmienionych warunków. Sfery gospodarcze uważają zatem, że stosowanie pomocy finansowej dla żeglugi bez przystosowania jej do potrzeb życia gospodarczego całego gospodarstwa narodowego nie jest rzeczą dostateczną. Podkreślają dalej, że Jugosławia musi oprzeć swój handel nie tylko o rynki Europy środkowej, lecz również o rynki, położone na zachodzie i wschodzie Europy, a także o rynki dalsze. Dla osiągnięcia tego celu nieodzowne są regularne połączenia okrętowe w pierwszym rzędzie między portami jugosłowiańskimi a inny-

mi portami krajów basenu śródziemnomorskiego. W systemie subwencji winien mieć rząd nader skuteczny środek do uprawiania racjonalnej (właściwej) polityki morskiej. Zasadą takiej polityki winno być nieprzyznawanie pomocy finansowej dla tych linii, które za punkt wyjścia lub powrotu obiorą sobie porty obce. Linie zatem zasługujące na pomoc ze strony państwa muszą wychodzić z portów krajowych i do nich wracać.

Zaznaczyć należy, że do rozwoju żeglugi jugosłowiańskiej przyczyniło się nie tylko państwo, ale także, i to w większym jeszcze stopniu, inicjatywa prywatna. Flota handlowa Jugosławii, licząca w 1919 r. 100 tys. BRT, rozporządza dziś 178 jednostkami o tonażu 370 tys. BRT. W ciągu zatem niespełna 20 lat flota zwiększyła się o 270 BRT czyli prawie trzykrotnie.

Przedstawiciele życia gospodarczego Jugosławii, prócz subwencyj, domagają się pomocy kredytowej, bądź od rządu, bądź też ze strony Banku Narodowego, w celu powiększenia tonażu, tudzież jego zmodernizowania. Projekt ich idzie w tym kierunku, aby Bank Narodowy udzielał na każdy zakupiony statek pożyczki w wysokości 75% jego wartości na 5%, z których właściciele winni ponosić 2%, a 3% państwo. Sfery gospodarcze widzą w tym sposobie możliwość odnowienia floty handlowej w szybkim tempie.

B. K.

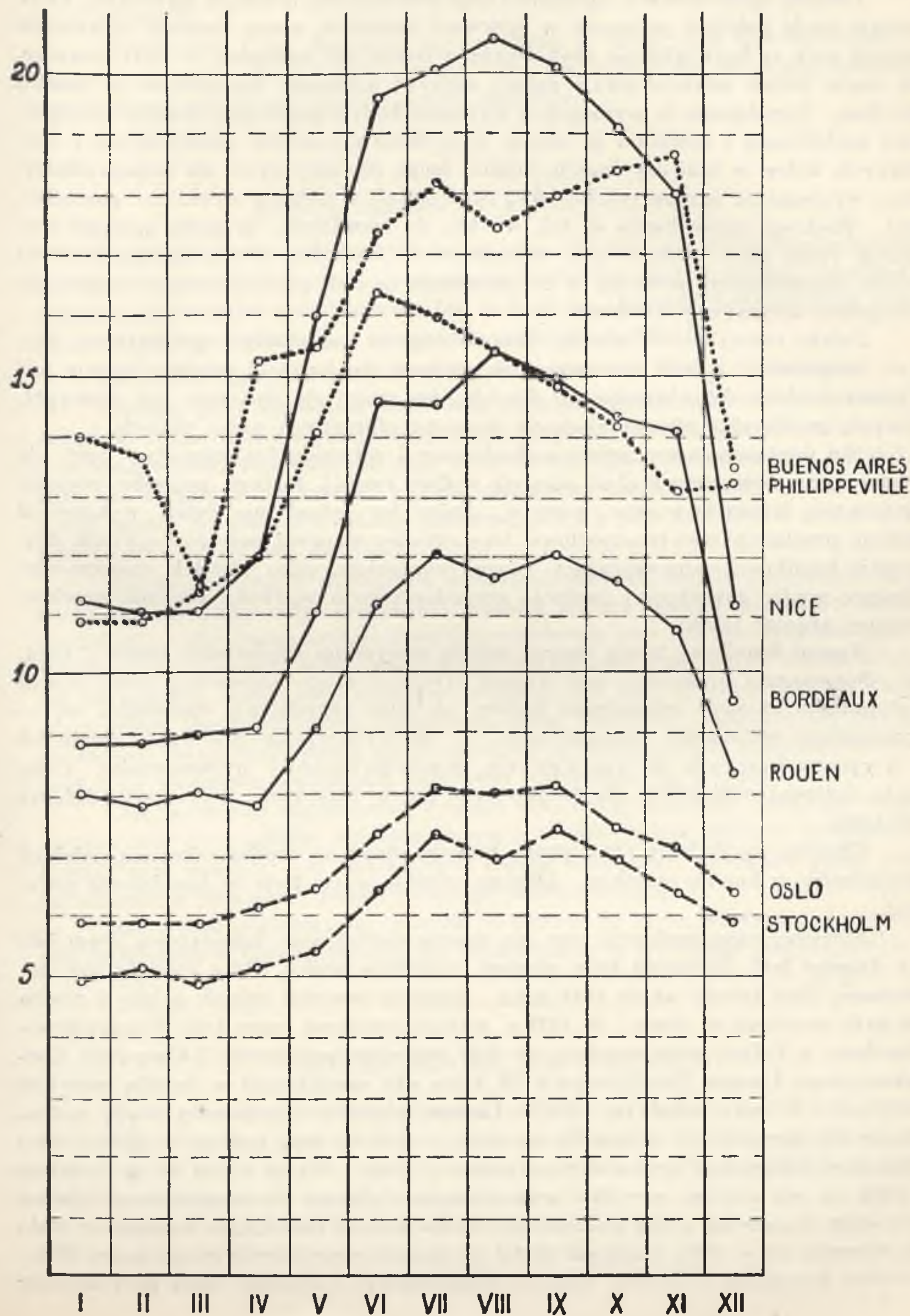
MORSKI FRACHT WĘGLOWY W ROKU 1937 (w wykresie)

Podany na stronie następnej wykres daje dokładny obraz sytuacji na rynku morskich frachtów węglowych w 1937 r. Dla ilustracji zostały wybrane frachty do Sztokholmu i Oslo dla statków o pojemności 2—3 tys. tdw, następnie do zachodnich wybrzeży Europy, a więc Rouen i Bordeaux, oraz na Morze Śródziemne do Nicei dla statków od 2500—3500 tdw. i wreszcie — do Afryki i Ameryki Południowej dla statków o pojemności 6—8 tys. tdw. Wykres oparty jest na dekadowych notowaniach stawek frachtowych dla ładunków węgla z Gdyni i Gdańska do wyżej wymienionych portów. Na podstawie tych notowań została wprowadzona średnia miesięczna i tę ostatnią umieszczono na wykresie. Wysokość frachtu oznaczono w szylingach angielskich.

Już w drugim kwartale roku ubiegłego nastąpiła ogólna zwyżka frachtów. Zwyżka ta, jakkolwiek nie tak gwałtowna, zaznaczyła się również we frachtach węglowych. Największą zwyżkę zanotowano w sierpniu na Morze Śródziemne — przekroczyła ona o 85% stawkę styczniową. W tym okresie, mimo ogólnego wzrostu tonażu rozporządzalnego, podaż tonażu wolnego była znikoma; we wrześniu np. nawet po najwyższych stawkach nie można było znaleźć wolnego tonażu. Brak tonażu, a w związku z tym zwyżkę frachtu, należy przypisać wzmożonemu obrotowi w handlu międzynarodowym w ogóle, a w szczególności wzrostowi przewozów rud oraz niebezpieczeństwu żeglugi w zachodniej części Morza Śródziemnego i na wodach hiszpańskich.

St. J.

Wykres II — Morski fracht węglowy w r. 1937



SZKOLENIE SPECJALISTÓW W HANDLU MORSKIM

Pomimo sprawiedliwie ugruntowanego powiedzenia o tempie gdyńskim, które cechuje wiele polskich poczynań w sprawach morskich, etapy rozwoju niektórych spośród nich są bezwzględnie zbyt długie, a tempo ich realizacji — zbyt powolne. Do rzędu takich właśnie spraw należy zaliczyć szkolenie specjalistów w handlu morskim. Zagadnienie to wymagało i wymagać będzie przez czas dłuższy szczególnego nastawienia i działania ze strony wszystkich czynników państwowych i społecznych, które w tym czy innym stopniu mogą się przyczynić do najpomyślniejszego wyrównania ogromnych braków, istniejących w polskiej strukturze gospodarczej. Wiekowe zaniedbania są tak wielkie, że zaradzenie im może nastąpić wyłącznie tylko przy zastosowaniu wyjątkowych środków. Doniosłe dla rozwoju handlu zagranicznego potrzeby w tej dziedzinie są dość pilne, by usprawiedliwiały szczególnie intensywne działanie.

Polska rzeczywistość morska słusznie napawa nas otuchą i optymizmem, których temperatura jednak tym wyżej się podnosi, im bardziej powierzchownie jest ujmowany obraz dotychczasowego dorobku, im mniej się dostrzega luk niewypełnionych, możliwości niewyzyskanych, korzyści zbieranych przez obcych.

Nie wystarcza nowocześnie wybudowany i sprawnie funkcjonujący port, nie wystarcza systematyczny choć niezbyt szybki rozwój żeglugi, potrzeba również aparatu handlowego portu, który by jednak nie tylko wykonywał funkcje przeładunkowo-transportowe, lecz również stanowił poważny czynnik dyspozycji handlowej, odpowiadający swym znaczeniem, jako ośrodek zbiorczo-rozdzielczy, wadze gatunkowej zaplecza gospodarczego o wielkości ciążenia przekraczającej granice Polski.

Aparat handlowy portu tworzą przede wszystkim odpowiedni ludzie i kapitał. Notorycznie brakujący nam kapitał stworzyć mogą najpewniej, choć powoli i stopniowo, ci sami odpowiedni ludzie. A więc zagadnienie sprowadza się — upraszczając naturalnie rozumowanie — do wytworzenia dzielnych, uczciwych i wyposażonych w specjalne umiejętności byznesmenów. Człowieka interesu robi życie, ale przygotować go do tego może i powinno właściwe szkolenie.

Obecnie znajdujemy się u progu nowego etapu na drodze szkolenia polskich specjalistów w handlu morskim. Dlatego właśnie warto było to zagadnienie poruszyć.

Pierwszy etap realizacji tego nie zawsze docenianego imperatywu trwał blisko dziesięć lat! Najprzód były niezbyt szczęśliwe próby, które musiały być poniechane, choć trwały aż do 1933 roku. Problem pozostał jednak palący i trzeba też było zaczynać od nowa. W 1933 r. zostaje powołana przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Gdyni nowa uczelnia, do dziś istniejąca pod nazwą 2-klasowego Koedukacyjnego Liceum Handlowego z III klasą dla specjalizacji w handlu morskim w Gdyni. W roku szkolnym 1937/38 Liceum gdyńskie uruchomiło swoją nadbudówkę dla specjalizacji w handlu morskim — jedyny tego rodzaju w Polsce warsztat produkujący tak bardzo nam potrzebnych ludzi. Stanie się on odtąd dostawcą z roku na rok nowego narybku, wymagającego dalszego wprowadzania w trudną, lecz jakże zaszczytną pracę pioniera polskiego handlu morskiego. Szczęśliwie stało się wreszcie, że w roku bieżącym został po raz pierwszy uruchomiony przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu fundusz stypendialny, z którego będą przyznawane

dotacje na szkolenie praktyczne w handlu morskim w kraju i za granicą, przy czym absolwentom Liceum gdyńskiego zostało przyznane pierwszeństwo przy ubieganiu się o stypendia.

Wymienione fakty świadczą, że weszliśmy w drugi etap rozwiązywania pilnego zagadnienia. Życzyć tylko trzeba, aby rozwiązywanie to objęło całokształt zagadnienia i aby tempo działania było należyte.

A. S.

MIĘDZYNARODOWE TARGI BAŁTYCKIE

Nieustanny rozwój Gdyni nie tylko jako technicznego węzła komunikacyjnego, lecz również jako ośrodka zbiorczo-rozdzielczego pod względem handlowym, powoduje konieczność uruchomienia lub rozbudowy różnorodnych instytucji pomocniczych życia gospodarczego, jak giełdy, arbitraże, aukcje itp.

Do rzędu tego rodzaju instytucji należą również targi i wystawy.

Gdynia, jako emporium handlowe, będzie musiała najprawdopodobniej powołać do życia stałą instytucję dorocznych targów, pomyślanych na większą skalę — o zasięgu międzynarodowym, o ile w swym rozwoju handlowym, tak jak dotychczas, nie ustanie w dążeniu do zajęcia właściwego miejsca, wynikającego zarówno z roli miasta portowego wielkiego państwa, jak i z jego możliwości geo-gospodarczych, istniejących nad Bałtykiem.

Widoki rozwojowe przyszłych międzynarodowych targów bałtyckich są pod wieloma względami nader pomyślne. Istnieją między innymi możliwości uczynienia ich nie tylko instrumentem handlu towarowego, lecz również odpowiednim narzędziem pracy handlu ściśle usługowego, związanego z portem w takich działach, jak ekspedycja, maklerstwo okrętowe, armatorstwo itp. Posługiwanie się targami przez różne przedsiębiorstwa „produkcji usług morskich" mogłoby się poważnie przyczynić do uniezależnienia się od ośrodków dyspozycyjnych wielkich portów obcych i do związania mniejszych wpływami wychodzącymi z Gdyni.

Całe poruszone zagadnienie wymaga oczywiście solidnego zbadania i opracowania z różnych punktów widzenia, po czym musiałoby być poddane krytyce i dyskusji. Praca nad nim jest niewątpliwie bardzo wdzięczna, chociażby przez wzgląd na charakter pionierski projektowanego przedsięwzięcia.

Jest rzeczą pocieszającą, że myśl powołania do życia międzynarodowych targów bałtyckich w Gdyni znalazła już orędowników u czynników decydujących.

A. S.

PROJEKT REFORM PODATKOWYCH

W toku bieżącej sesji budżetowej rząd Rzplitej Polskiej wniósł kilka projektów zmian obowiązującego ustawodawstwa podatkowego, które są realizacją zapowiadanej od kilku lat tzw. małej reformy podatkowej. W ramach zapowiadanej reformy mają nastąpić zmiany następujących ustaw:

1) ustawy o państwowym podatku przemysłowym,
2) ustawy o państwowym podatku dochodowym,
3) ustawy o opłatach stemplowych;

ponadto rząd wnosi projekt nowej ustawy o ulgach podatkowych dla inwestycyj, której zadaniem jest skumulowanie obowiązujących dotychczas z mocy różnych uprawnień regionalnych ulg podatkowych, ustawodawstwa ulgowego w zakresie nowowzniesionych budowli oraz wprowadzenie ulg podatkowych dla Centralnego Okręgu Przemysłowego.

I. Państwowy podatek przemysłowy

Trudności interpretacyjne i projekt zmiany ustawy

W informacji niniejszej zajmiemy się szczególnie projektem zmiany ustawy o państwowym podatku przemysłowym, a to z tej przyczyny, że zarówno obecnie obowiązujący jej tekst, jak projektowane zmiany dotyczą najszerszego ogółu z tytułu intencji objęcia jej przepisami możliwie największej ilości procesów gospodarczych.

Podatek ten, jako świadczenie szczególnie dotkliwe, uniezależnione od rentowności warsztatu pracy, czy źródła zarobkowego, doznawał od początku wprowadzenia go w życie niezliczonych ataków ze strony sfer gospodarczych, ataków często uzasadnionych, co powodowało wprowadzanie licznych, dodatkowych przepisów interpretacyjnych oraz wyjątkowo obfite orzecznictwo Sądu Najwyższego i Najwyższego Trybunału Administracyjnego.

Wobec trudności interpretacyjnych, spowodowanych przemianami struktury gospodarczej kraju oraz innymi przejawami życia gospodarczego, mającymi pierwszorzędny wpływ na zagadnienia fiskalne, nierzadko ukazywały się sprzeczne orzeczenia wspomnianych wyżej instancji, powodujące dalsze zawiłości w stosowaniu przepisów ustawy, a w konsekwencji trudności w sprawiedliwym i jednolitym ich wykonywaniu.

Jako główne niedomaganie obowiązującej obecnie ustawy o państwowym podatku przemysłowym wymienia się dwojaki sposób obciążenia świadczeniem źródła podatkowego, a mianowicie:

1) opodatkowanie w formie tzw. świadectw przemysłowych,
2) opodatkowanie w formie podatku od obrotu.

Według obowiązujących obecnie przepisów niektóre tylko podmioty podatkowe obciążone są jednym z tych świadczeń, mianowicie podatek tylko w formie świadectw przemysłowych opłacają: przedsiębiorstwa handlu wędrownego, jarmarcznego, komiwojażerowie i ajenci (nie wszyscy) wydawnictw dzienników, periodyków oraz pracownie rzemieślnicze (o ile nie zatrudniają sił najemnych) z wyłączeniem rzeźnictwa, przedsiębiorstw wyrębu mięsa i mydlarstwa. Wolne zawody opłacają podatek tylko w formie podatku od obrotu. Wszystkie inne przedsiębiorstwa opłacają podatek w obydwu wymienionych formach.

W praktyce szczególne trudności nastręcza system opodatkowania w formie świadectw przemysłowych, opierający się na przepisach tzw. załącznika do art. 23 ustawy, wymieniającego tabelarycznie rodzaje przedsiębiorstw i czynności. Wysokość tego świadczenia uzależniono od całego szeregu kryteriów, przy czym w jednym i tym samym przedsiębiorstwie nieznaczne zmiany w organizacji lub w rodzaju sprzedaży, czy produkcji mogą powodować automatyczną zwyżkę świadczenia.

Niektóre z tych kryteriów, szczególnie przy ustalaniu wysokości świadczenia dla większych przedsiębiorstw handlowych, dotąd nie dały się praktycznie ustalić i uzależnione są od oceny indywidualnych przypadków przy pomocy samorządu gospodarczego (np. ustawowe pojęcie handlu hurtowego w różnych branżach).

Dla przykładu podajemy, że dla określenia wysokości świadczenia w formie świadectwa przemysłowego w handlu towarowym decydują następujące, niezależne od siebie cechy:

a) klasa miejscowości,
b) rodzaj transakcji handlowych,
c) rodzaj sprzedawanego towaru,
d) rodzaj narzędzi pracy (np. w młynach),
e) ilość składów przeznaczonych do przechowywania towaru,
f) stan zatrudnienia (ilość robotników).
g) stan zatrudnienia.

W innych rodzajach przedsiębiorstw kryterium uzależniające wysokość świadczenia stanowią różne cechy organizacyjne, nieraz okresowe i mogące ulegać zmianom w ciągu jednego okresu wymiarowego w zależności od takich wpływów, jak krótkotrwałe koniunktury sezonowe, niezależne od przemian gospodarczych ogólnego znaczenia.

Zaznaczyć należy, że okres obowiązywania świadczenia ustawa określa zasadniczo na rok, a w nielicznych wypadkach na pół roku. Ograniczenie działalności przedsiębiorstwa nie może jednak mieć wpływu na obniżenie świadczenia w tym samym roku lub półroczu.

W zakresie przemysłu i rzemiosła obowiązują następujące kryteria uzależniające wysokość świadczenia w formie świadectwa przemysłowego:

a) klasa miejscowości,
b) rodzaj produkcji,
c) ilość wyprodukowanych towarów (lub półfabrykatów),
d) rodzaj narzędzi pracy (np. w młynach),
e) charakter narzędzi pracy (siła fizyczna lub mechaniczna),
f) stan zatrudnienia (ilość robotników).

Omawiany przepis wprowadził 4 klasy miejscowości (z wyłączeniem miasta stoł. Warszawy) oraz 21 rodzajów kwalifikacyjnych dla przedsiębiorstw kategorii handlowej i 19 dla przemysłu oraz rzemiosła.

Dla przedsiębiorstw nie objętych tabelarycznie w powyższych przepisach ustalono wysokość świadczenia w uzależnieniu od osiągniętych obrotów.

Ten ostatni sposób kwalifikacji świadczenia, acz najsprawiedliwszy, również w praktyce nastręcza pewne trudności, obowiązek wykupna świadectwa przemysłowego powstaje bowiem przed rozpoczęciem działalności przedsiębiorstwa, a zatem w czasie, kiedy wysokość obrotów nie jest jeszcze znana.

W konsekwencji ustalona wysokość świadczenia okazuje się po roku albo zbyt niska albo zbyt wysoka.

Jak widać z powyższych danych przy ustalaniu obowiązku podatkowego oraz wysokości świadczenia natrafia się w normalnych warunkach na znaczne trudności, a już niezmierne przeszkody nasuwają się w tych wypadkach, gdzie nie usta-

liły się dotąd bezwzględne pojęcia lub zwyczaje kupieckie, oraz w wypadku powstawania nowych form i organizacji przedsiębiorstw nieznanych lub mało znanych w kraju w chwili, gdy obowiązująca ustawa znajdowała się *in statu nascendi.*

W okresie silnego nasilenia bezrobocia i szukania dróg walki z tym przejawem kryzysu szczególnie niepopularnym kryterium kwalifikacji wysokości świadczenia okazało się kryterium stanu zatrudnienia, dominujące zwłaszcza w zakresie świadectw przemysłowych dla przemysłu i rzemiosła.

Ukazujące się od szeregu lat doraźne zarządzenia o ulgach przy wykupie świadectw przemysłowych przekreśliły w ostatnich latach w gruncie rzeczy intencję tego kryterium. W tych warunkach potrzeba reformy w odniesienie do omawianych przepisów stała się koniecznością.

Pomijając głębszą analizę przyczyn poczynionych zmian w brzmieniu projektu rządowego nowelizacji omawianej ustawy, przechodzimy do omówienia samego projektu.

Zasadniczą zmianą, jaką wprowadza projekt, jest wyłączenie z tekstu ustawy tych wszystkich przepisów, które dotyczą opodatkowania w formie świadectw przemysłowych na dotychczasowych zasadach, połączone ze stworzeniem nowej ustawy, którą projekt nazywa „ustawą o opłatach rejestracyjnych od przedsiębiorstw i zajęć".

W ten sposób projekt tworzy odrębne dwie ustawy o charakterze i intencjach dotychczasowej ustawy o państwowym podatku przemysłowym, w ramach projektu bowiem mieści się również zmiana ustawy, którą projekt nazywa „ustawą o podatku obrotowym".

Jak z tego wynika, projekt rządowy utrzymuje w dalszym ciągu dwojaki rodzaj opodatkowania handlu, przemysłu, rzemiosła i zajęć przemysłowych, jednak na podstawie dwóch odrębnych aktów ustawodawczych, z których pierwszy nie posiada *de facto* charakteru ustawy skarbowej. Zarówno bowiem wykonanie przepisów, jak przeznaczenie wpływów, wynikających z ustawy o opłatach rejestracyjnych, dotyczy w głównej mierze samorządu terytorialnego oraz samorządu gospodarczego. Zatem z punktu widzenia interesów Skarbu Państwa projektowana ustawa jest raczej prawem, uzupełniającym przepisy o finansach komunalnych, opartym o zasady wyrażone w obecnej ustawie o państwowym podatku przemysłowym.

Wychodząc z założenia, że dla płatnika obojętna jest w zasadzie kwestia przeznaczenia wpływów z daniny publicznej, a interesuje go głównie wysokość oraz forma świadczenia, stoimy na stanowisku, że projektowana ustawa o opłatach rejestracyjnych stanowi li tylko fragment nowelizacji ustawy o państwowym podatku przemysłowym.

Z tych względów traktujemy omawiany projekt w ramach ogólnej projektowanej reformy wymienionej ustawy.

Projekt dąży do powszechności podlegania obowiązkowi odpłatnej rejestracji przedsiębiorstw i, w przeciwieństwie do obecnych przepisów, obejmuje również tym obowiązkiem wolne zawody.

Określając obowiązek odpłatnej rejestracji w stosunku do wszystkich przedsiębiorstw zarobkowych i zajęć zawodowych wykonywanych na obszarze Rzplitej

Polskiej, projekt pozostawia określenia pojęć zakładu handlowego, odrębnego przedsiębiorstwa i zajęcia identycznymi z pojęciami obecnych przepisów dotyczących świadectw przemysłowych. To samo dotyczy określenia właściwości władz poborowych z tym, że wykonywanie przepisów oddano władzom samorządu terytorialnego.

Projekt obostrza rygor karny za uchylenie się od obowiązku nabycia karty rejestracyjnej lub za nabycie niewłaściwej karty wprowadzeniem grzywny odpowiadającej 20-krotnej wartości właściwej kwoty.

Najistotniejszą zmianą omawianego projektu jest odmienność systemu kwalifikacyjnego oraz zmiana kryteriów kwalifikacyjnych.

Odnośne postanowienie zawiera załącznik do art. 8 projektu, składający się z 3 części:

część I — określa zajęcia podlegające opłatom,
„ II — zawiera podział miejscowości na klasy,
„ III — ustala bliższe kryteria kwalifikacyjne oraz wysokość świadczenia.

Część I załącznika wymienia tabelarycznie zestawienie czynności handlowych, zawartych w pojęciu zajęć przemysłowych i pomocniczo-handlowych.

W części II załącznika ustalono 4 klasy miejscowości w następującym porządku:

klasa I — m. st. Warszawa,
„ II — Białystok, Bydgoszcz, Chorzów, Częstochowa, Gdynia, Katowice, Kraków, Lublin, Lwów, Łódź, Poznań, Sosnowiec, Wilno,
„ III — wszystkie inne gminy miejskie,
„ IV — wszystkie gminy wiejskie.

Część III zawiera podstawowe kryteria kwalifikacyjne przedsiębiorstw handlowo-przemysłowych, dzieląc je na:

1) przedsiębiorstwa handlowe, prowadzone przez:
 a) kupców rejestrowych,
 b) spółdzielnie,
 c) pozostałych płatników,
2) przedsiębiorstwa przemysłowe, prowadzone przez:
 a) kupców rejestrowych,
 b) spółdzielnie,
 c) pozostałych płatników,
3) składy towarowe należące do przedsiębiorstw,
4) przedsiębiorstwa handlu rozwoźnego, obnośnego i jarmarcznego,
5) wydawnictwa pism codziennych i periodyków,
6, 7, 8 i 9) zajęcia przemysłowe,
10) wolne zajęcia zawodowe i wszelkie inne przedsiębiorstwa nie utrzymujące zakładów.

Ustalając wyżej podane przesłanki, projekt sprowadza podstawy kwalifikacji związanej z ustaleniem wysokości świadczenia do następujących kryteriów:

1) w przedsiębiorstwach handlowych i przemysłowych:
 a) klasa miejscowości,
 b) charakter kupca (rejestrowy, spółdzielnie i inne),

2) przy wydawnictwach utworów drukowanych i periodyków oraz w zajęciach przemysłowych — klasa miejscowości.

Dla wszelkich innych zajęć oraz dla wolnych zawodów, jak również dla składów towarowych ustala projekt jednolite w całym kraju opłaty rejestracyjne.

W ogólności należy stwierdzić, że omówiony projekt ominął dość szczęśliwie te wszystkie zawiłości, które wprowadzają chaos interpretacyjny w stosowaniu przepisów i nabywania świadectw przemysłowych, i stworzył trwałe kryteria rozpoznawcze, jasne i zrozumiałe dla płatnika oraz władz wykonawczych.

Projekt ustawy o podatku obrotowym

Projekt reformy tejże ustawy nazwany „ustawą o podatku obrotowym" jest tylko konsekwencją omówionych wyżej projektowanych zmian i ma za zadanie bodaj wyłącznie wypełnić lukę we wpływach podatkowych na rzecz Skarbu Państwa. Poza usunięciem z tekstu projektowanej ustawy części dotyczącej świadectw przemysłowych oraz poza kilku zmianami stylistycznymi, projekt utrzymuje nadal obecny system opodatkowania z tą wyłączną zmianą, że stawki podatku ulegają podwyżce i są — w przeciwieństwie do obecnie stosowanych — ustalone. Zarówno zatem przedmiot opodatkowania, jak podmiot podatkowy, podstawa opodatkowania, pojęcie obrotów w różnych rodzajach przedsiębiorstw — pozostały niezmienione. Ważną, szczególnie dla Gdyni, jest nowelizacja art. 3 obecnego brzmienia ustawy, dotycząca obrotów eksportowych. Nowością a raczej nawrotem do brzmienia tekstu ustawy o państwowym podatku przemysłowym, obowiązującego do roku 1935 włącznie, jest częściowa zależność stawki podatkowej od wysokości obrotów, przy czym kryterium to dotyczy mniejszych przedsiębiorstw, osiągających 15 — 50 tys. zł obrotu.

W przeciwieństwie do obecnie obowiązujących 7 rodzajów stawek podatkowych projekt wprowadza ich 9. Porównawczo projektowane zmiany wyraża poniższe zestawienie:

Rodzaj przedsiębiorstwa	Stawka projektow.	Stawku obecnie obowiązu jąca
1) przedsiębiorstwa handlu towarowego (z wyjątkiem aptek) oraz wydawnictwa utworów drukowanych, prowadzące prawidłowe księgi handlowe	1,3%	1,2%
2) przedsiębiorstwa sprzedaży zbóż i ziemiopłodów, prowadzące prawidłowe księgi handlowe	1%	1,2%
3) przedsiębiorstwa przetwarzające, albo wytwarzające wyroby lub półfabrykaty z cudzych materiałów przy obrocie do 15 tys. zł rocznie, przedsiębiorstwa sprzedaży wyrobów wyprodukowanych na rachunek własny przy obrocie do 50 tys. zł rocznie, młyny — prowadzące prawidłowe księgi handlowe	1,5%	1,5%
4) przedsiębiorstwa wymienione w punkcie 1, nieprowadzące prawidłowych ksiąg handlowych	1,7%	1,7%
5) banki z wyjątkiem obrotów osiągniętych z operacji obcymi walutami, dewizami i papierami wartościowymi, pod warunkiem prowadzenia prawidłowych ksiąg handlowych	1,8%	1,7%

6) przedsiębiorstwa sprzedaży surowców, półfabrykatów i wyrobów gotowych, niewymienionych w p. 1, 2, 3, o ile prowadzą prawidłowe księgi handlowe	2%	1,5% lub 1,9%
7) przedsiębiorstwa ekspedytorskie, przewozu osób i rzeczy	2,6%	2,5%
8) komisowe pośrednictwo ajentur handlowych	6%	6%
9) wszystkie przedsiębiorstwa wyżej niewymienione	3%	3%

Z przytoczonego zestawienia wynika, że projekt wprowadza progresję stawki o 0,1%, a w jednym wypadku, mianowicie przy obrotach osiągniętych ze sprzedaży ziemiopłodów, obniża stawkę z 1,7% oraz 1,2% do 1%. W przeciwieństwie do obowiązujących przepisów, przewidujących corocznie automatyczne obniżenie stawki o 0,1% — stawki projektowane mają charakter stały. Inne zmiany, mniej charakterystyczne i mniejszego znaczenia, jako nie mieszczące się w ramach niniejszej notatki sprawozdawczej — pomijamy, nadmieniając, że projektowany tekst ustawy o podatku obrotowym ma wejść w życie z dniem 1 stycznia 1939 r., natomiast ustawa o rejestracji przedsiębiorstw — 1 stycznia 1940 r.; w związku z tym należności pobrane za świadectwa przemysłowe w trybie obecnie obowiązujących przepisów mają ulec bonifikacie przez potrącenie odpowiedniej do wysokości ceny świadectwa przemysłowego części podatku obrotowego wymierzonego w roku 1940.

II. Państwowy podatek dochodowy

Specjalną uwagę należy poświęcić projektowi nowelizacji ustawy o państwowym podatku dochodowym. Jakkolwiek projektowane zmiany dotyczą zaledwie kilku artykułów obowiązującego obecnie tekstu ustawy, mają one niezmiernie doniosłe znaczenie dla życia gospodarczego, a wprowadzenie ich w życie może zasadniczo zaważyć na ożywieniu gospodarczym kraju.

Projektowane zmiany dotyczą nowelizacji obecnie obowiązującego brzmienia art. 5 i 23 ustawy o państwowym podatku dochodowym i wprowadzają zupełnie nowego ducha ustawy, przekreślając obowiązującą dotąd zasadę podwójnego opodatkowania zysków osób prawnych.

Projekt noweli art. 5 stanowi, że wolne są od podatku dywidendy od akcyj spółek akcyjnych oraz dochody z udziałów w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością i spółdzielniach na terenie Rzplitej oraz przychody z praw majątkowych, otrzymane od osób fizycznych, których dochody podlegają opodatkowaniu od uposażeń, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę.

Nowela art. 23 wprowadza pobór podatku dochodowego od drobnych płatników w formie ryczałtu bez ustalenia indywidualnego sum dochodu w oparciu o materiał faktyczny, wskazywany w przepisach ordynacji podatkowej.

Szczególnie doniosłe znaczenie ma projekt uwolnienia od podatku dochodowego przychodu z udziałów i dywidend, znacznie podwyższający warunki rentowność lokaty kapitałów w przedsiębiorstwie, co niewątpliwie było intencją projektodawcy.

Próba poboru podatku dochodowego w formie zryczałtowanej opiera się na doświadczeniu wprowadzenia tej metody w państwowym podatku przemysłowym od obrotu, która dała na ogół korzystne wyniki.

Projekt nie omawia w szczegółach tej metody. Wnioskując *per analogiam* w odniesieniu do tej formy poboru podatku obrotowego oraz opierając się na treści uzasadnienia do projektu, należy przypuszczać, że oprze się ona o tzw. ugodę podatkową między płatnikiem a władzą skarbową. Jakkolwiek taka forma opodatkowania odbiega daleko od intencji ustawy, zmierzającej do zupełnie ścisłego określenia dochodu podatkowego, to jednak uwzględnia ona nade wszystko warunki życiowe płatnika, szczególnie trudne w obecnej dobie rychłych i nieoczekiwanych przemian gospodarczych.

III. Ulgi podatkowe dla inwestycyj

Projekt ustawy o „ulgach podatkowych dla inwestycyj" zmierza, jak to na wstępie zaznaczyliśmy, do scalenia przepisów wprowadzających ulgi podatkowe, obowiązujących generalnie lub lokalnie i wydanych w różnych okresach po odzyskaniu niepodległości, oraz do wprowadzenia ulg specjalnych w Centralnym Okręgu Przemysłowym.

Projekt zawiera 7 rozdziałów, z których pierwszy omawia ulgi podatkowe w C. O. P., drugi — ulgi podatkowe na obszarze województw wschodnich, trzeci — ulgi dla przemysłu wiertniczego, kopalnictwa rud i dla inwestycji, służących celom motoryzacji, piąty — ulgi dla nowowzniesionych budowli, szósty — ulgi dla nabywców pojazdów mechanicznych. Rozdział czwarty zawiera przepisy wspólne dla pierwszych trzech wymienionych grup przepisów ulgowych; rozdział siódmy zawiera przepisy przejściowe i końcowe.

Ze względu na znaczny zakres zagadnień, poruszonych w projekcie ustawy o ulgach dla inwestycyj, ramy niniejszej notatki informacyjnej nie nadają się do przeprowadzenia choćby pobieżnej analizy projektowanych przepisów. Nadmienić tylko wypada, że, poza zupełnie nowymi postanowieniami w odniesieniu do C. O. P., projekt zawiera doniosłe zmiany obowiązujących przepisów ulgowych w zakresie ulg dla nowowzniesionych budowli.

IV. Opłaty stemplowe

Projekt reformy ustawy o opłatach stemplowych wprowadza szereg zmian o charakterze interpretacyjnym oraz ustala kilka nowych norm ustawowych, nie mających szerszego zastosowania.

Z tych względów oraz z uwagi na szczupłość miejsca, omówienie tego projektu pomijamy.

Uważamy za stosowne zauważyć, że projektowana mała reforma podatkowa, aczkolwiek nie dotyczy znacznej ilości przepisów, których zreformowania domaga się z różnych względów bieżące życie, i połowicznie, nieraz nawet przypadkowo uwzględnia istotne potrzeby i warunki dzisiejszej struktury gospodarczej kraju, zawiera jednak poważne zarody nowoczesnego fiskalizmu, sięgającego daleko poza ramy sztywnych, nieżyciowych, biurokratycznych metod działania fiskalnego.

Z tych względów należy przypuszczać, że większość projektowanych zmian, nie płynących z teoretycznej słuszności, lecz podyktowanych istotnymi potrzebami życia oraz opartych o zawody życiowe, sfery zainteresowane przyjmą z dużym aplauzem, co przynieść może bezcenne korzyści zarówno Skarbowi Państwa, jak ogółowi płatników.

Mgr Marian Dobrowolski

INWESTYCJE MIEJSKIE W GDYNI

Inwestycje miejskie w Gdyni stanowią jeden z podstawowych problemów zarządu miasta. Problem ten jest specjalnie trudny ze względu na szybki rozwój miasta z jednej strony i na prawie zupełny brak funduszów własnych na inwestycje z drugiej. Biorąc powyższe trudności pod uwagę stwierdzić należy, że wyniki gospodarki miejskiej w zakresie inwestycji są bardzo poważne. Ogólna suma, wydatkowana przez miasto na różnego rodzaju inwestycje w okresie lat 10, tj. do końca roku budżetowego 1936/37, wynosi nieco ponad 50 milionów zł. Budżet na rok 1937/38, obecnie realizowany, przewiduje wysokość wydatków inwestycyjnych na 6 milionów złotych.

Wydatki za okres 10 lat z podziałem na poszczególne działy nadzwyczajnego budżetu miasta przedstawiają się następująco (w tys. złotych):

Majątek miejski	7 914
Przedsiębiorstwa miejskie . . .	22 626
Budowa ulic i wykup gruntów . .	14 165
Pomiary i plany	1 814
Budowa szkół	2 473
Zdrowie publiczne	589
Bezpieczeństwo publiczne . . .	437
Razem	50 018

Najpoważniejszą pozycję stanowią wydatki inwestycyjne przedsiębiorstw miejskich. Na specjalną uwagę zasługuje rozwój Miejskich Zakładów Elektrycznych, Zakładu Wodociągów i Kanalizacji, Zakładu Oczyszczania Miasta i Miejskiego Towarzystwa Komunikacyjnego.

Miejskie Zakłady Elektryczne wybudowały 63 km sieci wysokiego i 178 km niskiego napięcia, 34 stacje transformatorowe oraz zainstalowały przeszło 14,5 tysiąca liczników. Sieć elektryczna pokrywa nie tylko całe miasto, lecz i sąsiednie okolice.

Zakład Wodociągów i Kanalizacji wybudował 94 km sieci wodociągowej, 32 km kanalizacyjnej, sanitarnej i 16 km deszczowej. Zbudował główne ujęcie wody w Rumii, stację przepompowań ścieków, stację oczyszczania ścieków i szereg innych urządzeń wodociągowych i kanalizacyjnych Ogółem z wodociągów korzysta 1 626 nieruchomości, do kanalizacji przyłączono 674 nieruchomości. Nie cały jeszcze teren Gdyni jest skanalizowany i zasilany w wodę z wodociągów.

Zakład Oczyszczania Miasta uruchomił tabor, niezbędny dla obsługi miasta w zakresie oczyszczania ulic, wywożenia śmieci itp.

Miejskie Towarzystwo Komunikacyjne zakupiło szereg nowoczesnych autobusów, utrzymujących komunikację wewnątrz i na zewnątrz miasta.

Drugą poważną pozycję wydatków nadzwyczajnych stanowi budowa ulic i placów publicznych. W Gdyni ogólna długość ulic o twardej nawierzchni wynosi 76 km, a powierzchnia ich 463 tys. m². Do tego doliczyć należy chodniki o ogólnej powierzchni 151 tys. m². W okresie 5 lat, od 1932/33 do 1936/37, wybudowano 27 km ulic o powierzchni 154 tys. m².

W dziale majątku miejskiego znajdują się wydatki na budowę wszelkiego rodzaju domów, będących własnością miasta, różnych urządzeń publicznych, a ostatnio część kosztów budowy tak ważnych inwestycji miejskich, jakimi są Hale Targowe i Rzeźnia Miejska.

Dwa i pół miliona złotych wydało miasto na budowę szeregu szkół powszechnych w różnych punktach miasta. Budynki te przyczyniły się znakomicie do poprawienia warunków nauczania w szkołach. Jednak stały i znaczny przyrost liczby dzieci w wieku szkolnym wyprzedza wysiłki samorządu miejskiego w tym kierunku.

Warto zwrócić uwagę na źródło pokrycia wspomnianych wydatków inwestycyjnych. Miasto, stojące wobec trudności pokrycia wydatków budżetu zwyczajnego z dochodów zwyczajnych, nie miało możności pokrywania wydatków inwestycyjnych. Jedynym sposobem okazało się wykorzystanie wszystkich źródeł kredytu nie tylko długo-, lecz i krótkoterminowego. W rezultacie na 31 marca 1937 roku zadłużenie miasta wynosiło blisko 51 milionów złotych, w czym pożyczki krótkoterminowe stanowiły 16 milionów złotych. W okresie 10 lat miasto wydało na obsługę długów (amortyzacja i procenty) — 30 milionów złotych, otrzymując na ten cel z dotacji Skarbu Państwa zaledwie 22 miliony złotych.

Ustawa upoważniająca Ministra Skarbu do przejęcia długów miasta utknęła, jak na razie, na martwym punkcie. Miasto wciąż musi obsługiwać swe dawne długi, korzystając z dotacji Skarbu Państwa.

Dalsze inwestycje miejskie są niezbędne, gdyż wciąż rozbudowujące się miasto Gdynia potrzebuje nowych dróg, wyposażenia w podstawowe inwestycje, dalszego rozwoju środków komunikacji. Wydaje się rzeczą nader słuszną, ażeby w tych inwestycjach partycypował Skarb Państwa, a to z tego względu, że miasto portowe Gdynia stanowi dla państwa czynnik o szczególnym znaczeniu, donioślejszym niż podobnej wielkości inne miasta polskie.

B. P.

INSTYTUCJE INFORMACJI EKONOMICZNO-NAUKOWYCH

Wobec coraz żywszego zainteresowania rozwojem działalności powstałej niedawno w Gdyni jedynej w swoim rodzaju w Polsce placówki, jaką jest Gospodarcze Archiwum Morskie, zamieszczamy poniżej szczegółowe informacje o istocie i metodach pracy tej instytucji, uzupełniając analizę jej działalności porównaniem z niektórymi pokrewnymi instytucjami zagranicznymi. Materiały poniższe zostały nam łaskawie dostarczone przez Gospodarcze Archiwum Morskie.

KOMITET REDAKCYJNY

Gospodarcze Archiwum Morskie w Gdyni, stworzone przed półtora rokiem przez Instytut Bałtycki, jest instytucją o dużych ambicjach. Chce się stać — i do tego konsekwentnie zdąża — z jednej strony centrum badań gospodarczo-morskich, z drugiej zbiornikiem ogólno-handlowych, żeglugowych i portowych informacji praktycznych.

Zasięgiem swoich zainteresowań G. A. M. obejmuje w pierwszym rzędzie gospodarkę morską we wszelkich jej przejawach, i to przede wszystkim w regionie bałtyckim.

G. A. M. jest zatem placówką, która wypełnia dotychczasową lukę w dziedzinie zagadnień gospodarczo-morskich, łącząc praktykę gospodarczą z wiedzą ekonomiczną. Tak szeroko zakreślone zadanie G. A. M. stara się spełnić przez:

a) działalność wydawniczą naukowo-popularyzacyjną,

b) służbę informacyjną, opartą na zasadach naukowych.

Może zaś to spełnić dzięki opracowywaniu poszczególnych zagadnień, jak i gromadzonym, stale uzupełnianym materiałom w postaci literatury fachowej, informatorów, czasopism fachowych, archiwum, kartotek itp.

Nie należy jednak G. A. M. identyfikować z placówką naukowo-badawczą. Praca G. A. M. zdąża tylko do notowania faktów z życia gospodarczego w określonej dziedzinie. Uwzględniana jest przy tym oczywiście obserwacja procesów gospodarczych i notowanie rezultatów tych obserwacji, innymi słowy — wyławianie z powodzi materiałów, dotyczących zmian życia gospodarczego, tych danych, które mogą służyć celom praktycznym, i w dalszym ciągu planowe (systematyczne) ich przygotowywanie w archiwum, kartotekach, księgozbiorze itp. do użytku osób i czynników zainteresowanych. Celem zaś tej pracy jest pogłębianie znajomości zagadnień gospodarczo-morskich i wzbudzanie zainteresowania nimi w społeczeństwie.

Zadania te spełnia seria publikacyj, ukazujących się pod ogólną nazwą *Prace Gospodarczego Archiwum Morskiego,* oraz liczne opracowania aktualnych tematów, jak i prowadzone serwisy prasowe.

Co do dalszej części zadań G. A. M., jako placówki informacyjnej, nie należy podciągać go pod pojęcie „biura informacyjnego", gdyż zachodzą tutaj poważne różnice. Między innymi G. A. M. nie zasięga nigdy informacyj w drodze np. wywiadów o firmach, co stanowi zasadniczą metodę pracy wywiadowni handlowej, ani też nie zdobywa informacyj w drodze zwracania się do konsulatów czy instytucyj i firm. G. A. M. natomiast udziela informacyj o charakterze ogólnym, jakkolwiek mających znaczenie praktyczne, i to na podstawie własnych materiałów. A więc informacje G. A. M. nie mają charakteru osobowego i są udzielane bez względu na cel.

Na materiały, z jakich G. A. M. korzysta, składają się: a) księgozbiór informatorów, b) raporty i sprawozdania (instytucyj, urzędów konsularnych itp. druki) oraz c) dzienniki i periodyki fachowe, z których drobne wiadomości, często o dużym znaczeniu pratkycznym, są wynotowywane i które wraz z wycinkami nielicznymi w G.A.M.), drukami informacyjnymi i kopiami niektórych listów tworzą właściwe archiwum, gromadząc dane np. o opłatach portowych, zwyczajach handlowych, frachtach morskich, wzory dokumentów morskich itd. Tytuły i główne informacje większych notatek oraz artykułów z czasopism i periodyków są zapisywane osobno i tworzą kartotekę bibliograficzną (za granicą zwaną zbiorem dokumentacji).

Duże znaczenie posiada również podręczna biblioteka fachowa, grupująca podręczniki z zakresu handlu morskiego, portów, żeglugi, prawa morskiego itp., oraz katalog centralny, który obejmuje wszystkie ważniejsze publikacje wspomnianej wyżej treści, znajdujące się w większych księgozbiorach na terenie Gdyni.

Dla lepszego zobrazowania całokształtu prac G. A. M. pozwolę sobie omówić poszczególne działy, biorąc za punkt wyjścia materiał, jaki G. A. M. zbiera, oraz jego zużytkowanie.

Na plan pierwszy wysuwa się najbogatszy dział informatorów, dotyczących wszystkich większych krajów, przede wszystkim zaś bałtyckich i skandynawskich, i ich portów, który składa się z ksiąg adresowych, ksiąg telefonicznych, dyrektoriów portowych itp. Poza tym dział ten posiada informatory dotyczące głównych portów i krajów europejskich, informatory ogólne i branżowe. Całość jest skatalogowana i uszeregowana według krajów. Do tej grupy należą również słowniki, wszelkiego rodzaju encyklopedie, kody, atlasy, dalej bibliografie, sprawozdania gospodarcze instytucyj, urzędów itp.

Następna grupa o dużej wartości informacyjnej — to statystyki. Ten dział jest szczególnie obszerny, zawiera bowiem statystyki (głównie handlu zagranicznego) wszystkich krajów nadbałtyckich i prawie wszystkich krajów europejskich i amerykańskich. Obok miesięczników i roczników statystycznych, G. A. M. posiada miesięczne statystyki portowe, wydawane przez większe porty europejskie. Statystyki te, gromadzone systematycznie, stanowią bogate źródło informacyj często udzielanych przez G. A. M.; poza tym są one wykorzystywane dla sporządzania własnych statystyk i wykresów, odnoszących się do ważniejszych porównywalnych zjawisk. Mianowicie prowadzone są tabele obrotów towarowych, ruchu statków ogólnego, ruchu statków według bander, wykresy, diagramy itp. Tabele te, robione na podstawie statystyk oficjalnych są tylko ich odpisem, tym niemniej skoncentrowanie danych na jednym arkuszu stanowi znaczne ułatwienie dla badacza i oszczędza mu dużo czasu, jaki by stracił na poszukiwania w oddzielnych publikacjach.

Dalszym materiałem, stanowiącym bodajże najbogatsze źródło informacyj, są dzienniki i czasopisma fachowe (posiada ich G. A. M. obecnie 374, w tym 22 żeglugowe, 104 gospodarcze i 248 o różnej treści naukowej, jak np. geograficzne i inne). G. A. M. posiada prawie wszystkie ważniejsze pisma żeglugowe oraz sporo gospodarczych, przy czym są one stale uzupełniane. Wykorzystuje się je do kartotek bibliografii oraz do archiwum G. A. M., gdzie notuje się interesujące G. A. M. dane. Wszystkie periodyki i prawie wszystkie dzienniki są przechowywane do dyspozycji czytelników w pracowni naukowej G. A. M.; wycinki są robione tylko z mniej ważnych dzienników. Zebrane informacje wykorzystywane są do serwisów prasowych, sporządzanych co tydzień, oraz do serwisów gospodarczych.

Przyznać należy, że dział informacji praktycznych, mimo bogactwa posiadanego materiału, nie jest jeszcze w pełni wykorzystany — świadczy to o niedostatecznym rozwoju gdyńskiego aparatu kupieckiego, który nie ma lub nie czuje potrzeby zasięgania tego rodzaju informacyj. Inaczej jest np. w Holandii, kraju *par excellence* kupieckim, gdzie nie przeprowadza się żadnej transakcji zagranicznej, zanim się dokładnie nie poinformuje o zwyczajach handlowych, przepisach dewizowych danego kraju, taryfach opłat portowych itp. W pracowni naukowej G. A. M., będącej do użytku powszechnego, frekwencja waha się od 10—30 osób tygodniowo.

Mam wrażenie, że to co powiedziałem o G. A. M. daje pewien obraz tej instytucji, będącej nie naśladownictwem i dublowaniem pracy innych polskich instytucji, ale raczej do pewnego stopnia uzupełniającej te instytucje, a w dziedzinie gospodarczo-morskiej będącej jedyną i pionierską placówką.

Podkreśliłem momenty główne, jeśli chodzi o rodzaj informacyj lub sposób ich gromadzenia. Jeszcze jaśniej uwypukli się te momenty przez porównanie G.A.M. z więcej znaną zagraniczną instytucją tego rodzaju — niemieckim *Weltwirtschafts-Archiv* w Hamburgu.

Zasadniczym zadaniem archiwum hamburskiego jest dostarczanie czynnikom gospodarczym informacyj dotyczących zmiennych i płynnych zjawisk bieżących życia ekonomicznego, głównie na podstawie wycinków prasy codziennej i czasopism gospodarczych. Obok tego archiwum wycinków, przeważającego nad innymi działami, prowadzone są: biblioteka, czytelnia czasopism i własne wydawnictwa. Źródła informacyj archiwum hamburskiego są podobne jak G. A. M. różnica zachodzi tylko w sposobie ich gromadzenia: w G. A. M. są one wynotowywane do kartoteki, tam natomiast sporządza się wycinki. Poza tym oczywiście zachodzi poważna różnica ilościowa, tym bardziej, że podkreślić należy, iż przedmiot badań archiwum hamburskiego obejmuje gospodarkę światową — jak o tym mówi nazwa — natomiast w G. A. M. jest on ograniczony do gospodarki morskiej regionu bałtyckiego.

G. A. M. posiada dzienników i czasopism przeszło 300, hamburskie archiwum zaś otrzymuje ich 4 275. Wymaga to oczywiście odpowiedniej ilości pracowników — archiwum hamburskie zatrudnia ich ogółem 130 (samym zaś przeglądaniem czasopism zajmuje się ok. 25 sób).

Warto się zastanowić nad systemem gromadzenia informacyj w formie wycinków. Otóż wycinki sporządzane w tak szerokim zakresie, jak to robi hamburskie archiwum, mają swój walor, jednakże biorąc pod uwagę fizyczną ilość nagromadzonych materiałów, przerastającą ludzkie możliwości orientowania się w labiryncie haseł, symbolów, indeksów, katalogów, mających umożliwić wyszukanie potrzebnego materiału, należy przyznać, że nie jest to sposób zachęcający do naśladowania.

Natomiast nawet 25 osób stale zajętych tylko czytaniem pism całej tej ich powodzi nie jest w stanie przejrzeć — toteż do wycinków przeznaczono tylko 150 pism najbardziej miarodajnych i wartościowych i z tego materiału zdobywa się dziennie ok. 1000 wycinków, tak że roczny dopływ wycinków w archiwum wynosi 300 tys. W obecnym stanie ogólny zbiór zbliża się do 5 milionów i kierownictwo archiwum stoi wobec troski, który z wycinków dawnych należałoby zniszczyć, ażeby nie utonąć w narastającej powodzi wiadomości, których wartość informacyjną można już kwestionować. Należy dodać, że wycinki są naklejane na identyczne arkusze i przechowywane w identycznego wymiaru pudłach, po 500 arkuszy w jednym.

Zawartość pudeł odzwierciedla katalog, zawierający 21 tys. haseł — każde odpowiadające jednemu pudłu — w tym blisko 11 tys. jest ułożonych według krajów, a reszta według rodzaju towarów. Operowanie takim skomplikowanym mechanizmem wymaga długiego doświadczenia, specjalnych kwalifikacji pamięcio-

wych — toteż odnalezienie poszukiwanego materiału jest niemożliwe bez pomocy fachowego i licznego personelu.

Biorąc te względy pod uwagę, G. A. M. opracowało własne metody gromadzenia materiału informacyjnego (o których już wspomniano poprzednio): krótkie notatki o charakterze praktycznym są wynotowywane do tek archiwalnych, długie notatki i artykuły, mające już tym samym znaczenie bardziej teoretyczne — do kartoteki dokumentacji (bibliografii).

Celowo zatrzymałem się tak długo nad hamburskim archiwum wycinków, gdyż jest ono istotną częścią tej instytucji — częścią, która i w G. A. M., jakkolwiek w innej formie prowadzona — jest istotną.

Jeżeli chodzi o inne działy archiwum hamburskiego, to i tu, prócz ilościowej, nie znajdujemy różnic — a więc biblioteka posiada przede wszystkim bogaty księgozbiór informatorów, podzielonych według branż i krajów, oraz zbiór podręczników fachowo-gospodarczych. Z wydawnictw archiwum hamburskiego wymienić należy przede wszystkim powszechnie znany periodyk *Wirtschaftsdienst*, który, oprócz dłuższych artykułów, umieszcza sporo krótkich notatek analizujących sytuację gospodarczą, walutową itd.

Nie można pominąć i drugiej znanej instytucji niemieckiej, o odmiennym co prawda charakterze — Instytutu Kilońskiego zwanego *Institut für Weltwirtscha* do niedawna *Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr*.

Posiada on już charakter wyłącznie naukowo-badawczy, przeprowadza i popiera badania naukowe nad stosunkami gospodarczymi we wszystkich częściach świata. Utrzymuje przy tym bezpośredni kontakt ze światem gospodarczym, sam biorąc podnietę do działania z życia praktycznego, a i naodwrót — oddziałując na nie ze swej strony. Jako pomoc dla tej pracy badawczej Instytut utrzymuje bibliotekę (ok. 150 000 tomów, roczny przyrost ok. 15 000 tomów), archiwum i zbiory bibliografii w zakresie przedmiotów gospodarki światowej. I tutaj wysuwa się na plan pierwszy zbieranie materiałów, będących podstawą badań naukowych.

Rezultaty badań naukowych — o ile ogłaszane są publicznie — znaleźć można w następujących wydawnictwach: a) w serii *Probleme der Weltwirtschaft*, b) w czasopiśmie *Weltwirtschaftliches Archiv*, c) w zbiorze *Kieler Vorträge*. Z działalności informacyjnej, początkowo zarówno praktyczno-gospodarczej, jak i naukowej, po scedowaniu tej pierwszej na rzecz archiwum hamburskiego, pozostała informacja naukowa.

Dla porównania warto omówić instytucje tego rodzaju na terenie Holandii — bardziej może w swych założeniach zbliżone do gdyńskiego G. A. M. Należą do nich biura informacji handlowych w Rotterdamie i Amsterdamie oraz Instytut Kolonialny w Amsterdamie, zwłaszcza jego wydział ekonomiczno-handlowy z bogatym działem dokumentacji naukowo-praktycznej.

Pierwsze dwie z wymienionych instytucji są organicznie związane z Izbami Przemysłowo-Handlowymi w Rotterdamie i Amsterdamie.

Każda z nich posiada dwa zasadnicze działy:
a) tzw. wydział polityki handlowej,
b) wydział handlowo-adresowy.

Pierwszy z nich obserwuje bieżące zagadnienia gospodarcze wszystkich krajów, rezultatem zaś tych obserwacji — to kartoteki, archiwum i księgozbiór. Dużo tutaj oczywiście materiałów dotyczących polityki dewizowej, ustawodawstwa celnego, taryf, przepisów, sprawozdań gospodarczych, wydawnictw statystycznych itp. Drugi dział — adresowy, mniej skomplikowany, zawiera bezpośrednio dostępne dla zainteresowanych zbiory ksiąg adresowych, dyrektoriów, spisów branżowych, roczników, encyklopedyj, słowników itp.

Ciekawa jest tutaj technika gromadzenia materiałów — mianowicie z periodyków fachowych, które, jak w każdej z wymienionych instytucji, są tutaj najliczniejsze, będąc bogatym zbiorem wiadomości, holenderskie instytucje wynotowują interesujące notatki i tytuły artykułów na kartkach, segregując je według ustalonego klucza, a przy końcu pewnego okresu (tygodnia) spisują je i powielają. W ten sposób tworzy się pewnego rodzaju wydawnictwo informacyjne, rozsyłane do organizacji gospodarczych i firm i spełniające zarazem rolę informatora o tym, co znajduje się w zbiorach danej instytucji. Obok sporządzanej w ten sposób bibliografii, co pewien okres czasu (kwartał) robione są skorowidze, ułatwiające szybkie wyszukanie danego zagadnienia. Periodyki zawierające te materiały są oczywiście kompletowane.

Natomiast z dzienników robi się wycinki, umieszczane następnie w teczkach archiwalnych, uszeregowanych według krajów i działów. Przypomina to częściowo archiwum hamburskie, stosujące tenże system.

Praca instytucji holenderskich, wzorowo zorganizowana, jest bardzo wydajna przy stosunkowo małej ilości pracowników. Tak np. biuro amsterdamskie (tzw. *Handelsvoorlichtingdienst*) posiada — obok kierownika — wszystkiego tylko czterech asystentów i nielicznych pomocników biurowych.

Tłumaczy się to częściowo ogólnym wysokim stopniem organizacji pracy w Holandii i ścisłymi kontaktami każdej instytucji z innymi o podobnym charakterze; tak np. w sprawach handlu kolonialnego *Handelsvoorlichtingdienst* samo nie szuka materiału, lecz zwraca się o informacje do Instytutu Kolonialnego, w sprawach danych statystycznych — do Urzędu Statystycznego itd. Jest to w ogóle zasadniczą cechą instytucji holenderskich tego rodzaju, że żadnej pracy nie dublują.

Wspólną periodyczną publikacją tych instytucji jest wydawany przez naczelną półoficjalną instytucję informacyjną w Hadze tygodnik *Economische Voorlichting*. Obok tego oczywiście wydawany jest szereg opracowań poszczególnych kwestii, sytuacji gospodarczych itp.

Przyznać należy, że instytucje holenderskie, jeżeli chodzi o założenia, metody pracy i techniczną organizację, bardzo są zbliżone do gdyńskiego Gospodarczego Archiwum Morskiego. Małe odchylenia w przedmiocie badań, jak np. w G. A. M. w kierunku gospodarczo-morskim, tłumaczy się warunkami lokalnymi. W Holandii wszystkie kwestie gospodarcze tak związane są z morskimi, że samo przez się jest to zrozumiałe i nie wymaga akcentowania.

Podkreślony brak zasadniczych różnic między instytucjami holenderskimi a gdyńską jest niezmiernie ciekawy już choćby z tej przyczyny, że przy organizacji G. A. M. nie uwzględniono w ogóle tych instytucji, wzorując się raczej,

z przystosowaniem do naszych warunków, na hamburskim *Weltwirtschafts - Archiv* Zauważona analogia, po skonfrontowaniu organizacji i prac tych instytucji, utwierdza w przekonaniu, że linia postępowania obrana przez G. A. M. jest bardzo szczęśliwa, jest bowiem stosowana i przez mających duży zmysł praktyczny Holendrów, rzadko kiedy pozwalających sobie na eksperymentowanie.

Na zakończenie wspomnę jeszcze o Instytucie Kolonialnym w Amsterdamie, a zwłaszcza o jego wydziale ekonomicznym. Zainteresowania i metody pracy tego wydziału zbliżają go do omawianych instytucji z tym tylko zastrzeżeniem, że są ograniczone do gospodarki kolonialnej. I tutaj prowadzone są na podstawie zbieranych materiałów obserwacje zjawisk w tej dziedzinie oraz informowanie czynników zainteresowanych, jak i publikowanie opracowań.

Bogate księgozbiory zbierane pod tym kątem widzenia, czasopisma i dzienniki, roczniki i sprawozdania, wydawnictwa statystyczne oraz pewna ilość ksiąg adresowych są główną podstawą gromadzonych zbiorów. Na ich podstawie tworzone są kartoteki bibliografii (dokumentacji) i archiwum, z których czerpać mogą i firmy prywatne.

Praca ta, pożyteczna tak dla naukowców, jak i praktyków, posiada i tę wartość, że jedynie tylko Instytut Kolonialny ją wykonuje na terenie Holandii.

Wracając na nasz własny teren, możemy to samo powiedzieć o G. A. M., które jeśli chodzi o podjęty przezeń dział prac, jest również jedyne w Polsce.

Alfred Zakrzewski

RECENZJE

Brzozowski Michał, *Obroty towarowe niemieckich portów morskich ze szczególnym uwzględnieniem tranzytu Polski i innych krajów Europy środkowej, południowo-wschodniej i wschodniej,* Prace Gospodarczego Archiwum Morskiego, zesz. 1, Gdynia, 1937, str. XI, 118; 104 tablice w tekście.

Jest to pierwsza praca w języku polskim, przedstawiająca obroty towarowe portów niemieckich. Autor włożył duży wysiłek w zebranie i porównanie ze sobą podstawowych zjawisk gospodarczych portów Rzeszy. Zagadnienie zostało opracowane wszechstronnie i szczegółowo. Obok cyfr, dotyczących przeładunku w poszczególnych portach, podany został tranzyt w obu kierunkach w odniesieniu do poszczególnych krajów. Ma to znaczenie praktyczne dla polityki gospodarczej Polski ze względu na konkurencję portów polskiego obszaru celnego z portami Rzeszy w dziedzinie tranzytu. Praca jest tym cenniejsza, że uwypukla rolę portów niemieckich w handlu zagranicznym Polski. Autor nie poprzestaje na cyfrach ogólnych — oddzielnie rozpatruje tranzyt polski idący przez poszczególne porty niemieckie w odniesieniu do rozmaitych dzielnic Polski, jak i do różnych towarów.

Zarówno układ, jak i treść pracy Brzozowskiego nie nasuwają wątpliwości ani dezyderatów. Jedynie można by żałować, że nie ma bodaj paru tablic, sumujących obroty wszystkich portów niemieckich i tranzytu przez nie.

Praca obejmuje okres lat siedmiu, począwszy od roku 1928 do 1934. Należało by wyrazić życzenie pod adresem autora, zarówno jak i wydawcy, ażeby zechcieli kontynuować poruszone zagadnienie za lata następne, bądź to w formie dalszego zeszytu „Prac Gospodarczego Archiwum Morskiego", bądź to w postaci artykułu w jednym z wydawnictw Instytutu Bałtyckiego. Stanowiłoby to niewątpliwie materiał bardzo cenny dla ekonomistów i polityków, badających zagadnienia handlu morskiego w ogóle, a portów polskich w szczególności.

Na zakończenie nie od rzeczy będzie przytoczyć bodaj kilka najcharakterystyczniejszych liczb, odnoszących się do tranzytu polskiego przez porty niemieckie.

Według tablicy 94 tranzyt Polski i W. M. Gdańska przez porty niemieckie wynosił, jak następuje:

	w 1928 r.	w 1934 r.
z Polski . .	935 tys. ton	191 tys. ton
do Polski . .	386 „ „	32 „ „

Składniki tranzytu w obu kierunkach, tj. z Polski i do Polski, przez porty niemieckie przedstawiały się według tabl. 96 i 97 następująco (liczby w tys. ton; pierwsza liczba odnosi się do roku 1934, druga — w nawiasach — do roku 1928):

z Polski: zboże i mąka — 56 (35), drzewo — 45 (432), węgiel — 25 (170), żelazo — 11 (59), cukier — 15 (15);

do Polski: bawełna — 0 (70), rudy — 2 (31), złom i żelazo — 13 (63), kamienie — 0 (11), juta, — 0 (18), skóry — 0 (11), makuchy — 0 (11), zboże — 0 (47).

Cyfry te wskazują, w zakresie obsługi (przywozu lub wywozu), w jakich towarach organizm gospodarczy Polski zależny jest od Niemiec oraz w jakim stosunku zależność ta zmieniła się w 1934 r. w porównaniu do 1928 roku.

B. Polkowski

Gazeł Antoni, Polkowski Bolesław. *Handel międzynarodowy państw regionu bałtyckiego 1929—1935*, Prace Gospodarczego Archiwum Morskiego, zesz. 2, Gdynia 1937, str. 42; 10+13 tablic w tekście.

Przyczynkiem do bliższego poznania od strony ekonomicznej regionu bałtyckiego jako całości oraz roli każdego poszczególnego państwa w skład tej całości wchodzącego są opracowania dwu autorów: Antoniego Gazeła i Bolesława Polkowskiego na temat *Handel międzynarodowy państw regionu bałtyckiego 1929 — 1935*.

Gazeł rozpatruje handel zagraniczny całego regionu bałtyckiego, przyjętego za teoretyczną jednostkę. Analizy są przeprowadzone na podstawie liczb z okresu sześciu lat, od 1929 do 1934. Natomiast Polkowski operuje liczbami z jednego tylko roku 1935 i analizuje udział każdego państwa bałtyckiego w handlu zarówno teoretycznych jednostek geograficznych, a więc regionu bałtyckiego, grupy sąsiadów bezpośrednich, grupy pozostałych państw Europy, grupy państw pozaeuropejskich, jak i poszczególnych państw, w skład tych grup wchodzących.

Z pracy Gazeła dowiadujemy się, że w ogólnych obrotach handlowych regionu bałtyckiego największy udział biorą: Szwecja, Dania, Polska i Finlandia. Udział każdego z tych państw osobno jest większy od sumy handlu zagranicznego Estonii, Litwy i Łotwy razem wziętych.

Z zestawienia uszeregowanych według wartości najważniejszych artykułów w przywozie i wywozie regionu bałtyckiego widzimy, że w przywozie pierwsze miejsce zajmują maszyny, aparaty i środki komunikacyjne (42 mil. złotych dolarów St. Zjedn.), następnie węgiel i koks (38 mil. zł. dol.), dalej barwniki i chemikalia (31 mil. zł. dol.). Natomiast w wywozie pierwsze miejsce zajmują bekony, inne mięsa i przetwory mięsne (86 mil. zł. dol.), po czym następują budulec i półobrobione drewno (81 mil. zł. dol.), miazga drzewna (61 mil. zł. dol.) i masło (59 mil. zł. dol.).

Z zestawienia obrazującego stosunki handlowe regionu bałtyckiego z innymi państwami — głównymi jego dostawcami i odbiorcami — wynika, że naczelne miejsce wśród nich zajmują Anglia i Niemcy: Zjednoczone Królestwo jako importer (33,5% w 1929 r. i 38,2% w 1934 r.) i Rzesza jako eksporter (32,7% w 1929 r. i 22,5% w 1934 r.). Analizując handel lokalny regionu bałtyckiego, autor dowodzi na podstawie zestawienia liczbowego, że na ogólny przywóz i wywóz państw bałtyckich przywóz z regionu bałtyckiego i wywóz do niego stanowi tylko 10%. Jednak w konkluzji swej analizy autor stwierdza, że rozmiary bałtyckich obrotów handlowych mogłyby być zwiększone. „Współpraca na tym polu dałaby niewątpliwie bezpośrednie korzyści wszystkim zainteresowanym krajom, prócz tego zaś wzmocniłaby pozycję krajów bałtyckich w ich gospodarczych stosunkach z państwami z poza regionu bałtyckiego" (str. 21). Do wywodów tych dołączony jest spis ważniejszych artykułów handlu lokalnego na Bałtyku.

Opracowanie Polkowskiego dotyczy głównie analizy kierunków wymiany towarowej i struktury handlu zagranicznego regionu bałtyckiego jako całości oraz każdego poszczególnego państwa bałtyckiego. Już z opracowania Gazeła wiemy, że przywóz do państw bałtyckich z regionu bałtyckiego wynosi 10%

całego przywozu tego regionu. Analiza Polkowskiego uwidacznia udział każdego poszczególnego państwa bałtyckiego w stosunkach handlowych między sobą oraz z innymi państwami, nie należącymi do regionu bałtyckiego. Biorąc grupowo, region bałtycki największe obroty prowadzi z grupą krajów europejskich, bez grupy jego sąsiadów bezpośrednich, która to grupa zajmuje dopiero drugie miejsce w stosunkach z regionem bałtyckim.

Szczegółowe badania struktury handlu regionu bałtyckiego w 1935 r. potwierdzają z jednej strony wywody poprzedniego autora, opierającego swe badania na liczbach z szeregu lat, z drugiej zaś wykazują dodatkowo wpływ każdego poszczególnego państwa bałtyckiego na strukturę handlu regionu bałtyckiego.

W przywozie do regionu bałtyckiego największy udział wykazują następujące grupy towarów: metale i maszyny — 23,3%, skóry i materiały włókniste — 21,3%, artykuły spożywcze — 19%; natomiast w wywozie największy udział wykazują grupy: artykuły spożywcze — 35, drzewo i papier — 31,8%, metale i maszyny — 17,6%.

Taka jest struktura handlu regionu bałtyckiego jako całości Obok tych cyfr uwidoczniona jest struktura handlu poszczególnych państw bałtyckich.

23 tablice statystyczne, przejrzyście ułożone, dają obfity materiał pozwalający na dokładne i szczegółowe poznanie stosunków handlowych regionu bałtyckiego.

B. R.

Gazeł A., Ołtarzewski St., *Towarowe usługi morskie,* Prace Gospodarczego Archiwum Morskiego, zesz. 3, Gdynia, 1937, str. 20.

Tomik powyższy zawiera dwie krótkie prace o wymiarach zwykłych artykułów prasowych. Pierwsza z tych prac A. Gazeła pt. *Szacunek wartości towarowych usług morskich* omawia zarówno szacunek, jak i metody szacunkowe dla określenia wysokości kosztów frachtów morskich i usług w polskim handlu zagranicznym. Co się tyczy metody obliczania, to autor ograniczył się do całkiem przekonywującego wywodu, że metoda taka nie istnieje i istnieć nie może w ścisłym znaczeniu tego słowa. Pozostaje jedynie jako przesłanka do określenia granic szacunkowych — ustalenie przybliżonego stosunku między wartością towarów w handlu zagranicznym a wartością usług, na zasadzie którego to stosunku można z wystarczającym przybliżeniem dla celów praktycznych oznaczyć granice poszukiwanej liczby szacunkowej. Praca powyższa, aczkolwiek dostarcza jedynie danych orientacyjnych — posiada wartość praktyczną, jako jedna z pierwszych tego rodzaju, a wydaje się, że pierwsza opublikowana w druku. Być może, że w przyszłości stanie się ona cenną przesłanką dla dalszych dociekań, ewentualnie poważnym ostrzeżeniem dla tych wszystkich ekonomistów, którzy w tej dziedzinie poszukiwać będą nowych metod obliczeniowych i szacunkowych.

W pracy St. Ołtarzewskiego pt. *Cele i sposoby określania udziału poszczególnych bander w przewozach towarów do portu* spotykamy się z umotywowanym dążeniem do większego zróżniczkowania badań statystycznych nad udziałem poszczególnych bander w przewozach towarów, gdyż dopiero należyte sprecyzowanie podziału kosztów, ponoszonych na frachty w stosunku do poszczególnych bander, może nam dać obraz najważniejszych kierunków, w jakich nasilenie tych kosztów, ponoszonych przez gospodarstwo polskie, jest największe. Praca ta wiąże się w pewnym stopniu z poprzednim opracowaniem A. Gazeła, uzupełniając komentarze do poszukiwania metod szacunkowych i obliczeniowych w tej ważnej, a dotych-

czas niedość docenianej dziedzinie bilansu płatniczego. Obydwie prace stanowią wartościowy przyczynek w ekonomicznej literaturze marynistycznej, tym bardziej że wkraczają w dziedzinę o dużym ogólnym znaczeniu gospodarczym i o dużej aktualności z uwagi na całokształt naszej polityki dewizowej i strukturę bilansu płatniczego.

T. Nowacki

Żórawski Bogusław, *Składniki transportu morskiego,* Prace Gospodarczego Archiwum Morskiego, zesz. 4, Gdynia, 1937, str. II, 35, 8 tablic.

Dotychczasowa polska literatura fachowa z dziedziny żeglugi zajmowała się przeważnie ogólnymi zagadnieniami ekonomiczno-morskimi. Podejmowane były co prawda próby opracowania techniki transportu morskiego, jednak wydawnictwa te zawierały często dużo błędów powodowanych niedokładną znajomością i, że tak powiem, brakiem wczucia się w temat.

Dlatego też należy z uznaniem powitać pojawienie się pracy o technice transportu morskiego. Autor ujmuje temat metodycznie, jasno i dostępnie nawet dla niefachowców, dzieląc swój podręcznik — tak bowiem można tę książkę określić — na 3 działy, i to: 1) organizacja i podział pracy w transporcie morskim, 2) fracht morski, 3) dokumenty transportowe.

W pierwszym dziale autor wykłada w sposób jasny i zrozumiały pojęcia transportu morskiego oraz poszczególnych czynników zaangażowanych w transporcie morskim. Widocznie ze względu na rozmiar książki autor musi ograniczać się do najbardziej charakterystycznych określeń i opisów działalności maklera i ekspedytora portowego. Nie cierpi na tym bynajmniej wartość książki, lecz byłaby ona bardziej cenna, gdyby pozwoliła na szczegółowe zorientowanie czytelnika w różnorodnych czynnościach maklera i ekspedytora, a szczególnie gdyby pozwoliła na bliższe porównanie teorii zadań tychże z ich działalnością praktyczną.

W Gdyni często praca tych czynników odbiega od czystych zasad techniki transportu morskiego i dlatego ujęcie tego rozdziału nie tylko z punktu widzenia czystej wiedzy dodałoby książce charakteru praktycznego przewodnika.

Jak jednak wiadomo, program tej serii prac wydawanych przez Gospodarcze Archiwum Morskie przewiduje szczegółowsze omówienie pracy maklera i ekspedytora portowego, przypuszczalnie więc doczekamy się w niedalekiej przyszłości rozszerzenia tego tematu.

Rozdział II — o frachcie morskim — daje podstawowe wiadomości o frachcie i stawkach frachtowych.

Nie zgadzam się jednak z autorem, że wszelkie zmiany w rozkładzie jazdy i taryfach liniowych mogą być dokonywane za uprzednim paromiesięcznym wypowiedzeniem. Jest zasadą, że wszelkie informacje tego rodzaju są podawane przez linie lub ich agentów z zastrzeżeniem możliwości zmian i stają się obowiązujące dopiero po ich ostatecznym zaakceptowaniu przez linię. Bywają od tej zasady liczne wyjątki, stosowane przez poszczególne linie czy konferencje, ale właściwie rozkłady i taryfa liniowa podlegają zmianie bez uprzedniego zawiadomienia.

Zgadzam się natomiast z autorem, że przewozy liniowe i polityka frachtowa stwarzają stabilizację na rynku frachtowym, nie zależy ona jednak w takim stopniu od polityki i komunikacji liniowej, jak to zaznaczył autor.

Do ustępu o rabatach i primage chciałbym dodać, że system ten ma gwarantować nie tylko wyłączność posługiwania się jedną linią, lecz, co przeważnie jest praktykowane, wyłączność

posługiwania się statkami linii należących do tzw. konferencji.

W rozdziale zatytułowanym „Dokumenty transportowe“ autor szczęśliwie posługuje się określeniem „czarter“ a odrzuca termin „certepartia“, który nie wiadomo dla jakich przyczyn jest niejednokrotnie używany w naszej literaturze morskiej. „Czarter“ jest terminem wziętym z praktyki, bardziej zrozumiałym, aniżeli „certepartia“.

Co do obliczania frachtu chciałbym zaznaczyć, że przy czarterach na podróż oblicza się również fracht ryczałtowo.

Cenne jest wyjaśnienie klauzul typowego czarteru „Gencon“.

W sprawie przenoszenia tytułu własności na konosamencie uważam, że autor zbytecznie wprowadza w swej pracy różniczkowanie indosu i cesji. Jakkolwiek, ściśle prawnie rzecz biorąc, istnieje pewna różnica w przenoszeniu własności przy obu rodzajach konosamentu, tj. imiennego i na zlecenie, to jednak w praktyce zawsze stosuje się indos i dlatego raczej należałoby przyjąć w tego rodzaju podręczniku, że tytuł własności na konosamencie przenosi się za pomocą indosu.

Autor wprowadza nowy termin „konosament do załadowania“ — na oznaczenie konosamentu wydanego na towar przyjęty do załadowania na dany statek. Wydaje się to szczęśliwym wyborem terminu, ponieważ nawet w praktyce żaden termin polski dotychczas się nie przyjął.

Autor zadał sobie poważny trud przetłumaczenia dokumentów transportowych, jak np. czarteru i konosamentu, co w znacznym stopniu ułatwi czytelnikom nieznającym dostatecznie języka angielskiego zrozumienie klauzul tych dokumentów. W ogóle dołączenie tych wzorów do książki ma duże znaczenie praktyczne, gdyż pozwala na zapoznanie się z formą poszczególnych dokumentów. Przekład wolny dobry, z małymi usterkami niezupełnie dokładnie oddającymi znaczenie terminów angielskich.

Wracając do wstępu, jakim jest książka zaopatrzona, nie zgadzam się ze zdaniem autora, że linie regularne są stosowane przeważnie jako instrument państwowej ekspansji morskiej. Statki liniowe zawijają regularnie do wyznaczonych portów bez względu na ilość ładunku, a nie „bez względu na to, czy statek ma ładunek“ — jak to autor zaznacza (str. 3).

Reasumując powyższe, chciałbym stwierdzić, że autor rzetelnie opracował swą książkę-podręcznik. Jest to pierwsze w języku polskim opracowanie syntetyczne tego zagadnienia. Pożądane było by, aby znalazło się ono w rękach ludzi mających styczność z transportem morskim. Zaciekawi ono ludzi wstępujących do zawodów portowych, którym umożliwi zapoznanie się z zasadami wiedzy transportowej, ludziom zaś mającym już poza sobą pewną praktykę transportową, a posiadającym pewne braki teoretyczne, pozwoli na usystematyzowanie swojej wiedzy praktycznej.

Należało by jeszcze zaznaczyć, że książka ta jest dowodem troski autora o coraz większe usystematyzowanie wiedzy transportowej. Książkę tę poprzedził bowiem wydanym przez Liceum Handlowe w Gdyni skryptem na ten sam temat, który przez dłuższy czas służył jako podręcznik w tej szkole.

J. Krajewski

Koselnik Bolesław, *Zaopatrywanie okrętów*, Prace Gospodarczego Archiwum Morskiego, zesz. 5, Gdynia, 1937, str. VIII, 52, 14 tablic w tekście.

Jako jeden z etapów podjętego przez Instytut Bałtycki wydawnictwa zbiorowego pt. *Aparat techniczno - handlowy miasta portowego* ukazała się praca B. Koselnika o zaopatrywaniu okrętów.

Autor potraktował temat w sposób zwięzły, omawiając przede wszystkim istotę i główne zasady organizacji tej specjalnej dziedziny handlu oraz rozpatrując warunki pracy i organizację przedsiębiorstw szypczendlerskich w Gdyni i Gdańsku.

W pierwszej części pracy, mówiąc ogólnie o zwyczajach panujących w dostawach węgla bunkrowego, cytuje autor tzw. *Supplementary conditions to Baltcon charter - party for loading at Danzig/Gdynia.* podczas gdy w istocie jest to klauzula o lokalnym znaczeniu, niestosowana nigdzie indziej, a więc zasługująca na przytoczenie w dalszych częściach pracy, poświęconych omówieniu specyficznych stosunków na terenie portów polskiego obszaru celnego.

Przy omawianiu organizacji dostaw okrętowych autor wspomniał zaledwie o sposobie zaopatrywania się systemem „gospodarczym", a więc bez pośrednictwa szypczendlerów. System ten stosują z powodzeniem armatorzy przede wszystkim w odniesieniu do statków liniowych. Wpływa on znacznie na redukcję obrotów firm szypczendlerskich i przeniesienie środka ciężkości w ich asortymencie towarowym ku artykułom spożywczym.

Jeżeli już mowa o obrotach firm szypczendlerskich, to wywody autora, kalkulujące przypuszczalne rozmiary tych obrotów i ich hipotetyczne możliwości rozwojowe na obliczeniach chłonności statku, wydają się bardzo zwodnicze. Kalkulowanie zapotrzebowania statku na jednostkę pojemności i dzielenie przez ilość odwiedzanych portów jest równaniem algebraicznym z tyloma niewiadomymi, że nie da się rozwiązać w żaden sposób. Przezornie też uczynił autor, zaopatrując swe wywody w tym względzie całym szeregiem zastrzeżeń, co się sprowadza do tego, że wynikom jego obliczeń nie można przypisywać większej dokładności.

W części omawiającej stosunki w branży dostaw okrętowych na terenie Gdyni, bardzo słusznie podkreśla autor trudności z którymi muszą się borykać nasi dostawcy okrętowi, a które się piętrzą ze strony władz skarbowo-celnych. Przyczynia się to również w pewnym stopniu do tego, że w naszym handlu szypczendlerskim polscy kupcy odgrywają tylko nieznaczną rolę, zdystansowani przez kapitalistów zagranicznych.

Gwoli ścisłości wytknąć należy autorowi pewną drobną niedokładność: z ogólnego omówienia organizacji przedsiębiorstw szypczendlerskich na str. 12 wynika, że są one firmami zarejestrowanymi, tymczasem w dalszym ciągu wymienia autor w spisie firm zaopatrywania okrętów w Gdyni oddzielnie jedną firmę niezarejestrowaną, a w Gdańsku aż 5 takich firm. Sprawa rejestracji firm szypczendlerskich pozostaje zatem dla czytelnika niewyjaśnioną.

W drugim i trzecim rozdziale swej pracy przytacza autor szereg danych liczbowych, które w bardzo interesujący sposób ilustrują stosunki w naszym handlu dostaw okrętowych. Praca jest również i z tego względu cennym dorobkiem w naszym piśmiennictwie fachowym, że po raz pierwszy oświetla cały szereg problemów, do których przeciętny człowiek, interesujący się tylko z zewnątrz omawianym tematem, nie miałby nigdy dostępu, gdyż, jak można sądzić z jej treści, jest oparta na szeregu materiałów urzędowych i na ankietach, których synteza nie przedostałaby się w normalnych warunkach do wiadomości szerszego ogółu.

Sprawa przyszłości Gdyni jako wielkiej stacji bunkrowej na Bałtyku została omówiona w oddzielnym punkcie pracy i autor bardzo trafnie podkreślił atuty naszego portu w tym względzie.

Reasumując, należy podkreślić, że praca B. Koselnika jest cennym wkładem w nasz skromny zasób wiedzy o

sprawach portowych i morskich, dając materiał informacyjny zarówno dla zainteresowanych praktycznie, jak i dla teoretycznych badaczy tego tematu.

B. Żórawski

Rocznik Rady Interesantów Portu w Gdyni, rok VI, Gdynia, 1936, str. IX, 247; 204 tablice w tekście, 1 plan.

W styczniu r. b. ukazał się *Rocznik Rady Interesantów Portu w Gdyni* za rok 1936. Co roku świat gospodarczy Gdyni oczekuje na to wydawnictwo, spełniające rolę pierwszorzędnego i wszechstronnego informatora zarówno w zakresie zjawisk gospodarczych związanych z portem gdyńskim, jak też spraw organizacyjnych Rady Interesantów Portu oraz poszczególnych organizacji i przedsiębiorstw doń należących, wreszcie w zakresie taryf, opłat i stawek, mających zastosowanie w praktyce handlowej.

Rocznik składa się z szeregu rozdziałów, których tytuły dla orientacji wymieniamy: „Obrót towarowy i ruch pasażerski portu w Gdyni", „Ruch statków w porcie gdyńskim", „Stan i warunki pracy polskiej floty handlowej morskiej", „Eksploatacja urządzeń portowych", „Udział portu gdyńskiego w polskim handlu zagranicznym", „Zagadnienia portu w Gdyni w roku 1936", „Stan organizacyjny, Rady Interesantów Portu", „Organizacja i przedsiębiorstwa należące do Rady Interesantów Portu"; tom ten uzupełnia dziewięć załączników.

Na specjalną uwagę, jako materiał wartościowy dla analityków, zasługują rozdziały, omawiające handel zagraniczny idący przez Gdynię oraz stan i warunki pracy polskiej marynarki handlowej. W rodziałach tych autor Rocznika (nie podpisany), dr Bolesław Kasprowicz, opracowuje wymienione zagadnienia wyczerpująco i szczegółowo. Przy omawianiu obrotu towarowego poddany jest analizie każdy z głównych towarów, przechodzących przez Gdynię. Na specjalne podkreślenie zasługuje uwzględnienie retrospekcji, sięgającej aż do roku 1931, a niekiedy nawet do 1928 roku. Niemniej wartościowy jest materiał, dotyczący stanu i pracy floty polskiej. Rozpatrzone są tu wyniki pracy każdego z polskich towarzystw okrętowych, przy czym oddzielnie omówiono trampy i linie regularne, jak również ruch towarowy i pasażerski.

W rozdziale poświęconym zagadnieniom portu w roku 1936 na uwagę zasługuje ujęcie kwestii pracy w porcie ze strony statystycznej oraz w świetle ustawodawstwa i umów.

Niewątpliwie *Rocznik Rady Interesantów Portu w Gdyni* stanowi pierwszorzędny i dobrze zredagowany materiał do pracy naukowej i bezpośredniego wykorzystania gospodarczego.

Uznając wysoką wartość *Rocznika* należy podkreślić niektóre jego wady i niedociągnięcia.

„Grzechem głównym" *Rocznika* jest to, że ukazał się dopiero w styczniu 1938 roku, tj. co najmniej w pół roku po właściwym terminie. Cenne to wydawnictwo traci wskutek tego bardzo na swej wartości: staje się bowiem przyczynkiem do historii gospodarczej Gdyni, a nie księgą podręczną armatora, maklera, ekspedytora lub innego przedstawiciela świata gospodarczego.

Do błędów w układzie Rocznika zaliczyć należy wyrzucenie niektórych zagadnień, wiążących się z poszczególnymi rozdziałami, na koniec książki, w formie załączników, przez co całość traci na przejrzystości.

Poważnym błędem metodycznym jest wadliwe obliczenie jednej z tablic (175), dotyczącej przeciętnego zarobku robotników portowych. Zastosowano tu zwy-

kłą średnią arytmetyczną zamiast średniej ważonej, w rezultacie czego osiągnięto cyfrę absurdalną, nie pokrywającą się nawet w przybliżeniu z cyfrą podaną na stronie następnej (tabl. 176), a mającą reprezentować te same wartości. Błędne obliczenie w tabl. 175 wykazuje, że przeciętny zarobek miesięczny robotnika portowego wynosi zł 153,60, a na stronie następnej (tabl. 176) — zł 207,74. Próbując dojść do cyfry właściwej na podstawie źródłowej tablicy (173), zawartej w *Roczniku*, otrzymujemy cyfrę 171,59, jako kwotę przeciętnego zarobku miesięcznego robotnika. Kwota ta może być powiększona nawet o 10%, jeżeli się uwzględni, że robotnicy pracują poza godzinami służbowymi i w święta, gdy praca opłacana jest wyżej.

Rażącym błędem jest fałszywe przedstawienie ruchu statków w Szczecinie (tabl. 55). Wynika z niej, że ruch w Szczecinie jest przeszło dwukrotnie większy aniżeli w Gdyni. Tymczasem nawet w *Roczniku Statystycznym Rzeszy Niemieckiej* sprawa przedstawiona jest wprost odwrotnie. Szkoda, że błąd ten nie został poprawiony w załączonych erratach.

Inne błędy, poprawione i nie poprawione w erratach, nie mają istotnego znaczenia, jakkolwiek obciążają wydawnictwo.

Również na minus *Rocznika* zapisać należy, że przy tablicach nie są podawane źródła lub podanie źródeł w tekście nie jest dostatecznie jasne. Brak źródeł dezorientuje niekiedy czytelnika, jeżeli chodzi o obroty portowe Gdyni, które podawane są raz na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego, raz na podstawie danych Urzędu Morskiego. Jak wiadomo, źródła te w odniesieniu do obrotów portowych nie pokrywają się ze sobą.

Na końcu *Rocznika* załączono plan portu. Szkoda tylko, że podana jest na nim mylna skala 1:80 000 miast 1:16 000. Z planu wynikałoby, że np. długość basenu Marszałka Piłsudskiego wynosi przeszło 5 km.

B. Polkowski

Sprawozdanie Rady Polskich Interesantów Portu Gdańskiego w Gdańsku e. V., za rok 1937, str. 102, 30 tablic statystycznych w tekście, 1 rycina.

W końcu lutego br. ukazało się drugie z kolei *Sprawozdanie Rady Polskich Interesantów Portu Gdańskiego za rok 1937*.

Starannie opracowana treść, bogata argumentacja źródłowa, przejrzyste tablice statystyczne, dobry układ, wreszcie piękna szata graficzna stawiają wydawnictwo na wysokim poziomie. Czytelnik, rekrutujący się z interesantów portu gdańskiego, jak również z poza ich grona, znajduje cenny materiał, uwypuklający rolę portu gdańskiego w handlu zagranicznym Polski oraz wiadomości o polskim elemencie gospodarczym w Gdańsku i trudnościach, na jakie napotyka. Poza tym wydawnictwo jest informatorem w zakresie czynności wszystkich polskich placówek gospodarczych, działających na terenie portu gdańskiego.

Tym cenniejsze jest omawiane wydawnictwo, że cechuje je aktualność — sprawozdanie bowiem za 1937 rok ukazało się w niespełna dwa miesiące po jego zakończeniu. Jest to swego rodzaju rekord, nie notowany dotąd wśród wydawnictw statystyczno-gospodarczych w Polsce.

Sprawozdanie składa się z szeregu rozdziałów, a mianowicie: „Port gdański w rozwoju historycznym“, „Rok 1937“, „Sprawozdanie wewnętrzne“, „Układ w sprawie wykorzystania portu gdańskiego“, „Polsko-gdańskie rozmowy gospodarcze“, „Charakterystyka obrotów portowych“, „Stan elementu polskiego w porcie gdańskim“, „Udział Pol-

ski w poszczególnych branżach", „Ustawowe i administracyjne ograniczenia działalności gospodarczej w Gdańsku", „Spis członków".

Na specjalną uwagę zasługuje przedostatni rozdział, przedstawiający źródłowo punkt po punkcie, na jakie trudności ustawowe i administracyjne napotyka przedsiębiorca polski na terenie Gdańska. Stwierdzić należy, że ustawodawstwo gdańskie systematycznie i wyraźnie dąży do dostosowania struktury gospodarczej Gdańska do Rzeszy Niemieckiej, wbrew interesom gospodarczym W. M. Gdańska i Rzeczypospolitej Polskiej, która przecież stanowi zaplecze portu gdańskiego.

Tym bardziej może się to wydawać dziwnym, że wykorzystanie portu gdańskiego przez gospodarkę narodową Polski jest coraz intensywniejsze; mówią o tym np. następujące liczby podane w sprawozdaniu w roku 1937 w porównaniu z rokiem poprzednim obroty towarowe Gdańska wzrosły o 27,5%, podczas gdy obroty Gdyni wzrosły zaledwie o 16,3%.

Przedstawicielami życia gospodarczego Polski na terenie Gdańska są firmy polskie w liczbie 40, w czym 28 firm samoistnych oraz 12 oddziałów firm krajowych. Branżowy podział jest następujący: banki — 6, przemysł chemiczny — 2, przemysł drzewny — 4, przywóz towarów kolonialnych — 4, maklerstwo okrętowe — 7, przemysł naftowy — 1, przemysł graficzny — 1, przedstawicielstwa handlowe — 2, ekspedycja morska — 3, ekspedycja węglowa — 2, przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe — 2, wywóz zboża — 6, żegluga śródlądowa — 3. Wymienione firmy zatrudniają ok. 460 pracowników umysłowych, ok. 100 fizycznych, ok. 340 robotników w porcie. Zaznaczyć należy, że do szeregu firm „polskich" sprawozdanie zalicza poszczególne przedsiębiorstwa według pojęcia przynależności państwowej, nie zaś według narodowości. Oczywiście na terenie Gdańska, jak i na terenie Gdyni pewien odsetek przedsiębiorstw należy niestety do Żydów.

Sprawy polskie w Gdańsku, nieraz tak niezrozumiałe i dziwne, wymagają specjalnego omówienia. Tu zamieszczamy tylko krótką recenzję o ciekawym wydawnictwie polskiej organizacji gospodarczej na terenie Wolnego Miasta.

Bolesław Polkowski



NOTATKA BIBLIOGRAFICZNA

Gospodarcze Archiwum Morskie posiada do dyspozycji czytelników kartotekę artykułów wynotowanych z pism zagranicznych, znajdujących się w czytelni tej instytucji.

Podajemy poniżej krótki wyciąg z tej kartoteki, obejmujący tylko artykuły, jakie się ukazały w ostatnich miesiącach (do 15 lutego 1938 r.) na tematy, które, jak sądzimy, zainteresują naszych czytelników.

Bibliografia

„Das Rohstoffproblem in der neueren Litteratur" — *Weltwirtschafts-Archiv*, Jena, nr 1, styczeń 1938, str. 181.

Prawo

„Das neue Danziger Gewerbesteuergesetz vom 24. XII. 1937" — Dr Karl Schmidt — *Danziger Vorposten*, Danzig, z 12. I. 1938, str. 6.

„Assurance-vol sur quai" — *Lloyd Anversois*, Anvers, z 31. I. 1938, str. 1.

„La fortune de mer" — Wildiers Pierre — *Lloyd Anversois*, Anvers, z 6. II. 1938, str. 1.

Transport morski

„Lage und Probleme der mittleren und kleineren Reedereien" — *Hansa*, Hamburg, nr 1 z 1. I. 1938; str. 33—40.

„Nord-Ostsee-Schiffahrt 1937" — Dr G. Behm — *Hansa*, Hamburg, nr 1 z 1. I. 1938, str. 29—32.

„Shipping Sale Market" — *Fairplay*, London, nr 2853 z 13. I. 1938, str. 91—108.

„Les transports de combustibles liquides en 1937" — J. Schoofs — *Lloyd Anversois*, Anvers, z 24. I. 1938, str. 1.

„Coal Export and British Shipping" — E. T. Good — *The Shipping World*, London, nr 2328 z 26. I. 1938, str. 157—158.

„The Earnings of British Shipping Companies" — *Fairplay*, London, nr 2853 z 13. I. 1938, str. 152—157.

„British Tramp Shipping" (Statistical Review) — Dr Isserlis — *The Shipping World*, London, nr 2323 z 22. XII. 1937, str. 713—714.

„The Freight Markets in 1937" — *The Shipping World*, London, nr 2325 z 5. I. 1938, str. 29—32.

„Fluctuations in Shipping Values" — *Fairplay*, London, nr 2853 z 13. I. 1938, str. 89—90.

„The Freight Market. Review of the Past Year" — *Fairplay*, London, nr 2851 z 30. XII. 1937, str. 476—478.

„Die Trampfrachtmärkte zur Jahreswende" — *Wirtschaftsdienst*, Hamburg, nr 52/3 z 30. XII. 1937, str. 1822.

„Der Konnossamentverkehr und die Auslieferungsverhandlungen. Die Aufgabe des Schiffsmaklers als Treuhänder". — Dr Werner Eggers — *Deutsche Verkehrs-Nachrichten*, Hamburg, nr 23 z 28. I. 1938, str. 2 i nr 24 z 29. I. 1938, str. 2.

„Teilscheine im Konnossamentverkehr" — Dr Werner Eggers — *Deutsche Verkehrs-Nachrichten*, Hamburg, nr 37 z 14. II. 1938, str. 2.

„Aus der Selbstkostenkalkulation des Reeders" — *Deutsche Verkehrs-Nachrichten*, Hamburg, nr. 38 z 15. II. 1938, str. 3.

„La hausse mondiale du prix des navires en 1937 et ses causes" —*Lloyd Anversois* Anvers, z 14. II. 1938, str. 3.

Komunikacja śródlądowa

„Rhein und Weichsel werbunden" — *Danziger Vorposten*, Danzig, z 6. I. 1938, str. 6.

„Grosszügiger Ausbau der deutschen Ströme und Kanälen"— *Danziger Vorposten*, Danzig, z 5. I. 1938, str. 6.

„Le rôle de la navigation intérieure dans l'économie belge" — Achilles Rotsaert — *Lloyd Anversois*, Anvers, z 10. I. 1938, str. 9.

„Les relations fluviales entre le port d'Anvers et la Baltique" — J. Tongrois — *Lloyd Anversois*, Anvers, z 24. I .1938, str. 1.

„Das Wasserbauprogram des polnischen Staates" — Fr. Ross — *Zeitschrift für Binnenschiffahrt*, Berlin, 1937, nr 4, str. 121—123.

„Binnenschiffahrtliche Zusammenarbeit Deutschland — Südeuropa" — *Deutsche Verkehrs-Nachrichten*, Hamburg, z 31. I. 1938, str. 2.

„Stettin und der Mittellandkanal" — Emil Jahn — *Stettiner General Anzeiger*, Stettin, nr 38 z 8. II. 1938, str. 6.

„Die Verkehrsgestaltung auf den märkischen Wasserstrassen. Ausbauprojekte für den Mittellandkanalverkehr" — *Deutsche Verkehrs-Nachrichten*, Hamburg, z 10. II. 1938, str. 2.

„Der Binnenschiffahrtsweg Nordsee — Schwarzes Meer" — Nikolaus v. Kallay — *Deustche Verkehrs-Nachrichten*, nr 25 z 31. I. 1938, str. 2 i nr 26 z 1. III. 1938, str. 2.

Porty

„Administration commerciale des ports et voies de communication par eau (P.C. A.). Ports & Water-ways Authority" — *Correspondance Économique Roumaine* Bucarest, 1937, nr. 4, str. 109—114, (tekst w językach francuskim i angielskim).

Umowy międzynarodowe

„Co-operation in Shipping Agreement at International Conference" — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 52 z 22. XII. 1937, str. 1665.

Polityka gospodarcza

„Die Umsatzsteuerbefreiung des Umschlagsverkehrs in Seehafenplätzen" — *Deutsche Verkehrs - Nachrichten,* Hamburg, nr 13 z 17. I. 1938, str. 2.

„Le rapport sur le désarmement économique et la restauration du commerce international" — Van Zeeland — *Lloyd Anversois,* Anvers, z 29. I. 1938, str. 3—4.

Zaplecze portów morskich

„Deutschland und das Verkehrswesen des Südostens. Ein Rückblick auf 1937" — Fr. Walisch — *Wirtschaftsdienst,* Hamburg, nr 52/53 z 30. XII. 1937, str. 1803.

„Erstaunliche Tarifaktivität Polens in Bulgarien" — *Der Schiffsfrachtendienst* Hamburg, nr 7 z 12. II. 1938, str. 10—12.

Handel zagraniczny

„Die deutsch-finnischen Handelsbeziehungen" — Dr Prof. Paavo Korpissari — *Wirtschaftsdienst,* Hamburg, nr. 4 z 28. I. 1938, str. 119—120.

„Deutschland-Polen-Baltikum. Unsere Handelsbeziehungen" — *Königsberger Allgemeine Zeitung,* Königsberg, nr 44 z 27. I. 1938.

„Der deutsche Aussenhandel 1937" — *Wirtschaftsdienst,* Hamburg, nr 6 z 11. II. 1938, str. 177—180.

„Hamburgs Seeverkehr 1937" — *Deutsche Verkehrs - Nachrichten,* Hamburg, nr 33 z 9. II. 1938, str. 1.

Przemysł i handel

„Das Baumwollproblem" — *Wirtschaftsdienst,* Hamburg, nr 4 z 28. I. 1938, str. 125—127.

„Considérations sur les échanges commerciaux belgo-roumains et sur l'importance du port d'Anvers dans ces relations" — Dr J. Anthoni — *Correspondance Économique Roumaine,* Bucarest, 1937, nr 4, str. 32—51 (tekst w językach francuskim i angielskim).

„Rotterdam et la concurrence d'Emden" — J. Schoofs — *Lloyd Anversois,* Anvers, z 17. I. 1938, str. 1.

„Statistik über Deutschlands Fruchteinfuhr" — zusammenstellung des *Hamburger Fremdenblatt,* — *Hamburger Fremdenblatt,* Hamburg, nr 38 z 8. II. 1938, str. 13.

Budownictwo okrętowe

„Der Weltschiffbau 1937" — *Wirtschaftsdienst,* Hamburg, nr 6 z 11 II. 1938, str. 195—196.

PRO DOMO SUA

Morskie Kolegium Ekonomiczne, którego nazwa pierwotnie brzmiała Kolegium Ekonomistów Morskich, istnieje w Gdyni już od blisko 3 lat.

Inicjatorami założenia Kolegium byli: Mgr Bolesław Koselnik, Radca i Kierownik Oddziału Ekonomicznego w Urzędzie Morskim w Gdyni, Aleksander Szulc, Dyrektor Liceum Handlowego w Gdyni i Dr Walenty Winid, Docent Uniwersytetu Poznańskiego i ówczesny Kierownik Oddziału Instytutu Bałtyckiego w Gdyni. Wymienieni, zainteresowawszy kilka osób z terenu gdyńskiego i nakreśliwszy zasadnicze zadania organizacji, przystąpili do założenia Kolegium w czerwcu 1935 r.

Kolegium, w założeniu swym pomyślane jako komórka organizacyjna związana z Instytutem Bałtyckim, we wrześniu 1936 r. wchodzi na drogę samodzielnej pracy, stając się stowarzyszeniem zarejestrowanym. Uchwalony podówczas statut w § 2 wskazuje cele Morskiego Kolegium Ekonomicznego, a mianowicie:

1) uzupełnianie wiedzy gospodarczej swoich członków, w szczególności w zakresie handlowo-morskim,
2) śledzenie, badanie i opracowywanie naukowe zagadnień gospodarczych,
3) pielęgnowanie i rozwijanie solidarności koleżeńskiej.

Przez cały czas swego istnienia Kolegium wytrwale dążyło do urzeczywistnienia powyższych celów. Najlepszym tego dowodem jest odbycie 78 zebrań naukowych, na których przedyskutowano szereg tematów ugrupowanych w sposób planowy i mający na celu przede wszystkim wszechstronne zapoznanie członków z terenem ich pracy.[1] Niektóre zagadnienia, jak ekspedycja, aukcje owocowe, ustrój portu, zostały poza tym opracowane szczegółowo przez poszczególne komisje Kolegium i ujęte w formie sprawozdań lub tez, które mogą w dużym stopniu przyczynić się do rozwiązania szeregu problemów, dotyczących interesów portu gdyńskiego oraz handlu i transportu morskiego.

Zebrania naukowe odbywają się regularnie co tydzień (z wyjątkiem okresu wakacyjnego), a zainteresowanie nimi znajduje swój wyraz w tym, że stale bywa na nich przeszło 20 osób. Siedziba Kolegium znajduje się w Instytucie Bałtyckim, który zaofiarował mu swą gościnę.

W chwili założenia Kolegium liczyło 15 członków, a obecnie liczy już 43 członków (z tego 4 przebywa poza Gdynią).

Statut Kolegium przewiduje, że „członkiem Kolegium może być osoba, posiadająca wyższe wykształcenie i mogąca się wykazać dostateczną pracą i doświadczeniem w dziedzinach gospodarczych, w szczególności w handlu morskim. Osoby, nie posiadające wyższego wykształcenia, mogą być przyjęte do Kolegium w drodze wyjątku, o ile przez swą pracę zawodową lub zdobyte doświadczenie w zakresie gospodarczym dają rękojmię pozytywnej współpracy w Kolegium".

Mgr St. Janiszewski
Sekretarz M. K. E.

---

[1] Patrz umieszczony na stronie następnej wykaz wygłoszonyeh referatów.

WYKAZ TEMATÓW OMÓWIONYCH NA ZEBRANIACH NAUKOWYCH „MORSKIEGO KOLEGIUM EKONOMICZNEGO“ W GDYNI

Ekspedycja portowa

1) Ekspedycja w porcie gdyńskim	— Mgr W. Słomowicz
2) „Spedycja“, „ekspedycja“ czy „ekspedytorstwo“	— A. Szulc
3) Organizacja ekspedycji międzynarodowej i jej zadania i funkcje	— Mgr W. Słomowicz
4) Rodzaje ekspedycji międzynarodowej	— Mgr B. Koselnik
5) Stosunek ekspedycji do żeglugi morskiej i maklerstwa okrętowego	— Mgr W. Słomowicz
6) Taryfikacja kolejowa z punktu widzenia pracy ekspedytora	— E. Wojciechowski
7) Manipulacja wagonami w obrębie portu	— Inż. Dunin-Marcinkiewicz
8) Żegluga śródlądowa jako środek pracy ekspedycji międzynarodowej	— T. Milewski
9) Dalekobieżny i rozwozowy ruch kołowy w obrębie portu	— Mgr W. Słomowicz
10) Ładunki zbiorowe	— E. Wojciechowski
11) Przewoźnictwo portowe	— Mgr W. Słomowicz przy współpracy St. Borkowskiego
12) Sztauerka ze stanowiska ekspedytora	— Z. Guzowski
13) Sztauerka ze stanowiska maklera	— J. Krajewski
14) Przeładunek bezpośredni i pośredni	— Mgr W. Słomowicz
15) Usługi portowe odnośnie nabrzeży, urządzeń przeładunkowych i magazynowych	— Mgr B. Koselnik
16) Współpraca ekspedycji międzynarodowej z zarządem portu	— Mgr W. Słomowicz i — Mgr B. Koselnik
17) Odpowiedzialność ekspedytora i jego regres do zleceniodawcy	— Dr T. Bierowski
18) Sprawy celne w pracy ekspedytora	— K. Downarowicz
19) Ubezpieczenie w zagadnieniach ekspedycji portowej	— B. Żórawski, — W. Fedorowicz i Mgr St. Grabski
20) Warunki pracy ekspedytora w Gdyni i Gdańsku	— Mgr W. Słomowicz i E. Piszcz

Rynek pracy

21) Organizacja robót fizycznych w porcie	— J. Sawicki, Z. Guzowski i St. Pusłowski
22) Zagadnienie robotnicze w Gdyni	— St. Pusłowski
23) Potrzeby rynku pracy z punktu widzenia przemysłu i handlu gdyńskiego	— J. Kunert

Żegluga

24) Światowy kryzys w żegludze morskiej — Dr T. Bierowski
25) Międzynarodowe porozumienia i konferencje żeglugowe — J. Krajewski
26) Zagadnienie Gdyni jako portu zasadniczego w międzynarodowych konferencjach żeglugowych — J. Krajewski
27) Drogi rozwojowe polskiej marynarki handlowej — Dr J. Hempel
28) Wytyczne rozwoju polskiej floty handlowej — J. Kunert
29) Czteroletni plan rozbudowy floty handlowej — Z. Cedro
30) Jedenaście lat „Żeglugi Polskiej S. A." — Mgr L. Młyński
31) Eksploatacja statku morskiego — St. Bachórzewski

Przemysł w portach

32) Uprzemysłowienie Gdyni i wybrzeża — J. Kunert
33) Bieżące zagadnienia uprzemysłowienia Gdyni — Dr St. Łubieński
34) Podstawowe warunki rozwoju przemysłu w Gdyni — St. Pusłowski
35) Zagadnienie uprzemysłowienia portu w Gdyni — Mgr B. Koselnik
36) Stan i możliwości rozwoju przemysłu okrętowego w Polsce — W. Zaziemski
37) Warunki gospodarcze dla budowy własnej stoczni — W. Zaziemski
38) Przemysł elektryfikacyjny i elektryfikacja — Mgr St. Janiszewski
39) Zagadnienie przemysłu rybnego na polskim wybrzeżu — J. Kunert
40) Polski przemysł śledziowy — Inż. M. Zięcik
41) Rozmieszczenie przemysłu rybnego na wybrzeżu — J. Kunert
42) Rybołówstwo przybrzeżne i bałtyckie a zagadnienie przemysłu i handlu rybnego — J. Czaiński
43) Wytyczne dla uprzemysłowienia Gdyni i wybrzeża polskiego — Mgr B. Koselnik

Aukcje

44) Zagadnienie aukcji rybnych w Gdyni — Inż. M. Zięcik
45) Aukcje owocowe — J. M. Otrębski
46) Projekt ustawy aukcyjnej — J. M. Otrębski

Maklerstwo okrętowe

47) Organizacja i działalność maklerstwa okrętowego — B. Cwalina
48) Czy maklerstwo i ekspedycja winny być w jednym ręku? — J. Krajewski
Koreferat — W. Niemiec

Porty morskie

49) Administracja portu jako narzędzie handlu morskiego — Mgr St. Walewski

50) Port morski (zagadnienie jego istoty, dochodowości, podstaw eksploatacji i ustroju) — Mgr St. Walewski

Handel morski

51) Bezpośredni przeładunek przy statkach linii regularnych — Mgr B. Koselnik
52) Zagadnienie tranzytu w portach polskiego obszaru celnego — Mgr B. Koselnik
53) Tranzyt polski w portach niemieckich — Mgr M. Brzozowski
54) Pojęcie tranzytu — E. Wojciechowski
55) Nowe formy handlu kompensacyjnego — J. Czaiński
56) Istota i technika ubezpieczeń morskich — Mgr St. Grabski i B. Żórawski
57) Perspektywa rozwoju stosunków gospodarczych z Ameryką Łacińską — B. Żórawski
58 Przygotowywanie młodzieży do pracy w handlu morskim — A. Szulc

Zagospodarowanie wybrzeża

59) Plan rozbudowy regionu morskiego — Inż. Malisz
60) Celowość gospodarcza kanału Wielka Wieś—Hallerowo — Inż. M. Zięcik
61) Zagadnienie budowy trajektu między wybrzeżem polskim a szwedzkim — T. Nowacki

Zagadnienia miasta portowego Gdyni

62) Hale targowe w Gdyni — W. Jesipowicz
63) Zagadnienie oddłużenia miasta Gdyni — J. Jezierski
64) Gospodarka finansowa miasta w zakresie budżetu zwyczajnego na tle ogólnego rozwoju Gdyni — F. Kitłowski
65) Obciążenia i ulgi podatkowe w Gdyni — Mgr M. Dobrowolski
66) Prace i plany Instytutu Bałtyckiego — Dr W. Winid
67) Prace Gospodarczego Archiwum Morskiego w Gdyni, oraz pokrewnych instytucji w Holandii i Niemczech — A. Zakrzewski
68) Aktualne zagadnienia gospodarki miasta Gdyni — B. Polkowski
69) Gdynia w cyfrach — prace Biura Statystycznego Komisariatu Rządu — B. Polkowski
70) Zagadnienia mieszkaniowe w Gdyni — B. Polkowski

LISTA CZŁONKÓW

Morskiego Kolegium Ekonomicznego

1) Bachórzewski Stanisław — Urzędnik Polskiej Agencji Morskiej w Gdańsku
2) Bierowski Tadeusz, Dr — Adwokat, Syndyk Związku Armatorów Polskich w Gdyni
3) Brzozowski Michał, Mgr — Urzędnik Ministerstwa Komunikacji — Warszawa
4) Cedro Zygmunt — Dyrektor firmy maklerskiej „Z. Cedro i Ska“ w Gdyni
5) Cwalina Bolesław — Urzędnik Polskiej Agencji Morskiej w Gdyni
6) Czaiński Jan — Przedstawiciel Zw. Sp. Spoż. „Społem“ na Amerykę Południową w Rio de Janeiro
7) Dobrowolski Marian, Mgr — Zastępca Naczelnika Urzędu Skarbowego w Gdyni
8) Downarowicz Kazimierz — Radca Urzędu Celnego w Gdyni
9) Fedorowicz Wacław — Dyrektor firmy maklerstwa ubezpieczeniowego „Gdynika“ w Gdyni
10) Grabski Stanisław, Mgr — Dyrektor Oddziału „Poznańsko-Warszawskiego Tow. Ubezpieczeń“ w Gdyni
11) Hempel Jan, Dr — Urzędnik Żeglugi Polskiej, S. A. w Gdyni
12) Jagodziński Stanisław — Radca i Kierownik Oddziału Umów i Opłat Urzędu Morskiego w Gdyni
13) Janiszewski Stanisław, Mgr — Prokurent firmy „Skarbopol“ w Gdyni
14) Kasprowicz Bolesław, Dr — Dyrektor Rady Interesantów Portu w Gdyni
15) Koselnik Bolesław, Mgr — Radca i Kierownik Oddziału Ekonomicznego Urzędu Morskiego w Gdyni.
16) Krajewski Jerzy — Dyrektor „Oceanicznej Agencji Okrętowej“ w Gdyni
17) Kulikowski Józef, Dr — Dyrektor Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni
18) Kunert Józef — Dyrektor Związku Fabrykantów i Przemysłowców w Gdyni
19) Łubieński Stanisław, Dr — Katowice
20) Młyński Leon, Mgr — Urzędnik Żeglugi Polskiej, S. A. w Gdyni
21) Niemiec Wiktor — Prokurent firmy „Bergtrans“ w Gdyni
22) Otrębski J. Marek — Delegat Żeglugi Polskiej, S. A. w Katowicach
23) Piszcz Edward — Redaktor „Kuriera Poznańskiego“ — Oddział w Gdyni
24) Polkowski Bolesław — Kierownik Biura Statystycznego Komisariatu Rządu w Gdyni
25) Pusłowski Stanisław — Referent Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni
26) Rejewski Bolesław, Mgr — Referent Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni
27) Rosiński Lucjan, Dr — Dyrektor Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych — Oddział w Gdyni
28) Sawicki Jan — Dyrektor firmy ekspedycyjnej „Mortrans“ w Gdyni
29) Słomowicz Wiktor, Mgr — Prokurent firmy „Polskie Towarzystwo Transportowe“ w Gdyni
30) Szczepanowski Stefan, Mgr — Kierownik Wydziału Frachtowego firmy „Gdynia—Ameryka Linie Żeglugowe“ — Oddział w Gdyni
31) Szmaj Tadeusz, Mgr — Urzędnik Banku Polskiego — Oddział w Gdyni
32) Szulc Aleksander — Dyrektor Liceum Handlowego w Gdyni
33) Tymiński Zygmunt — Referendarz Urzędu Morskiego w Gdyni

34) Walewski Stanisław, Mgr — Naczelnik Wydziału Ogólnego w Urzędzie Morskim w Gdyni
35) Winid Walenty, Dr — Docent Uniwersytetu Poznańskiego i profesor Wyższego Studium Handlowego w Krakowie
36) Witt Alojzy, Mgr — Urzędnik Zakładu Ubezpieczeń Wzajemnych w Gdyni
37) Wojciechowski Edward — Referendarz Urzędu Morskiego w Gdyni
38) Zakrzewski Alfred — Sekretarz Gospodarczego Archiwum Morskiego w Gdyni
39) Zawadzki Janusz, Mgr — Naczelnik Wydziału w Państwowym Banku Rolnym — Oddział w Gdyni
40) Zaziemski Władysław — Kierownik handlowy Warsztatów Okrętowych Marynarki Wojennej w Gdyni
41) Zięcik Marian, Inż. — Zastępca Naczelnika Urzędu Rybackiego w Gdyni
42) Zwoliński Stefan, Inż. — Inspektor Okręgowy Ochrony Skarbowej w Gdyni
43) Żórawski Bogusław — Przedstawiciel Tow. Ubezp. „Polonia" i profesor Liceum Handlowego w Gdyni

---

SKŁAD OSOBOWY KOLEJNYCH ZARZĄDÓW
Morskiego Kolegium Ekonomicznego

I Zarząd (od 8. VII. 1935 r. do 15. IX. 1936 r.)

Prezes — Dr T. Bierowski
V-Prezes — Z. Cedro
V-Prezes — Mgr B. Koselnik
Sekretarz — J. Kunert
Skarbnik — J. Krajewski

II Zarząd (od 16. IX. 1936 r. do 26. X. 1937 r.)

Prezes — Mgr St. Walewski
V-Prezes — A. Szulc
V-Prezes — Dr W. Winid
Sekretarz — Mgr St. Janiszewski
Skarbnik — Mgr J. Zawadzki

III Zarząd (od 27. X. 1937 r.)

Prezes — Mgr St. Walewski
V-Prezes — Dr L. Rosiński
V-Prezes — B. Żórawski
Sekretarz — Mgr St. Janiszewski
Skarbnik — Mgr J. Zawadzki

REDAKTOR ODPOWIEDZIALNY: ALFRED ZAKRZEWSKI — WYDAWCA: MORSKIE KOLEGIUM EKONOMICZNE W GDYNI — ADRES REDAKCJI I ADMINISTRACJI: GDYNIA, UL. ŚWIĘTOJAŃSKA 23, TEL. 18-74
SKŁAD GŁÓWNY: INSTYTUT WYDAWNICZY „BIBLIOTEKA POLSKA" SPÓŁKA AKCYJNA, WARSZAWA, ŚWIĘTOJAŃSKA 4, SKRYTKA POCZTOWA NR 50 — PRENUMERATA ROCZNA Z PRZESYŁKĄ: ZŁ 10,—
CENA ZESZYTU: ZŁ 3,—

2-KLASOWE KOEDUKACYJNE

LICEUM HANDLOWE

(z III klasą dla specjalizacji w handlu morskim)

Izby Przemysłowo-Handlowej

w Gdyni

ul. Morska 79

Warunki przyjęcia:
1. Wiek: 16—20 lat.
2. Ukończenie gimnazjum ogólnokształcącego lub wykształcenie równorzędne.
3. Złożenie egzaminu wstępnego z języka polskiego i języka obcego nowożytnego.
4. Odpowiedni stan zdrowia.

Uprawnienia: Po ukończeniu dwuletniego Liceum otrzymuje się prawa cywilne, wojskowe i do studiów wyższych analogiczne do uprawnień liceów ogólnokształcących.

Po ukończeniu III klasy specjalnej — Wydziału Handlu Zagranicznego — uzyskuje się licencjat handlowy, pierwszeństwo do stypendiów na praktyki w handlu zagranicznym, uproszczony tryb nabywania prawa do wykonywania niektórych zawodów w porcie gdyńskim itp.

I termin egzaminów wstępnych — przy końcu czerwca, II termin — przy końcu sierpnia.

Dla zamiejscowych — internaty męski i żeński.

Czesne wynosi zł 400.— rocznie, należność za internat — zł 600.— rocznie, płatne w 10 ratach miesięcznych.

Żądać bezpłatnych prospektów i formularzy podaniowych.

PAŃSTWOWA SZKOŁA MORSKA W GDYNI

Państwowa Szkoła Morska jest szkołą zawodową typu licealnego, podlegającą Ministrowi Przemysłu i Handlu.

Szkoła posiada dwa wydziały: nawigacyjny i mechaniczny. Nauka z praktyką trwa około 4 lat.

Ukończenie jednego z wydziałów daje — po nabyciu ustawowego cenzusu morskiego — prawo awansowania do stopnia kapitana żeglugi wielkiej lub oficera-mechanika I klasy.

Absolwenci Szkoły na służbie państwowej mają prawo do zajmowania stanowisk I kategorii.

Warunki przyjęcia: a) wiek od 16 do 19 lat licząc do dnia 31 sierpnia, b) ukończenie gimnazjum, c) złożenie egzaminów wstępnych z języka polskiego, arytmetyki, algebry, geometrii, fizyki i chemii, d) odpowiednie warunki zdrowotne.

Nauka w Szkole jest bezpłatna. Za utrzymanie i świadczenia w internacie i podczas praktyk pobierana jest opłata w wysokości zł 1000.— rocznie, płatna w 10 ratach. Uczniowie zdolni, a niezamożni mogą ubiegać się o stypendia. Umundurowanie i pomoce naukowe uczniowie obowiązani są posiadać własne. Regulaminy Szkoły, Internatu i statku szkolnego oparte są na podstawach dyscypliny wojskowej.

Szczegółowe informacje na rok 1938/39 wydane zostaną w początkach kwietnia r. b. Informacje te będą wysyłane bezpłatnie (po przesłaniu znaczka pocztowego za 5 gr.) — na żądanie skierowane do Sekretariatu Państw. Szkoły Morskiej — Gdynia, ul. Morska 83.

Egzaminy wstępne odbędą się w pierwszych dniach lipca. Ostateczny termin składania podań zostanie ogłoszony w prasie i za pośrednictwem Polskiego Radia.